

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ: 958218088 期货开户和书籍下载请进: <http://www.7help.net>

巴菲特

教给年轻人的**10**堂理财课

◆一本写给中国年轻人的
理财工具书

江乐兴◎编著



巴菲特，真的**深不可测**❶
理财课，真的**难以掌握**❷

跟巴菲特学理财，轻松简单，**赚大钱**❸

北京工业大学出版社

图书在版编目 (CIP) 数据

巴菲特教给年轻人的 10 堂理财课 / 江乐兴编著. —北京: 北京工业大学出版社, 2011. 6

ISBN 978-7-5639-2736-4

I. ①巴… II. ①江… III. ①巴菲特, W. —投资—经验—青年读物
IV. ①F837.124.8-49

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2011) 第 077267 号

巴菲特教给年轻人的 10 堂理财课

编 著: 江乐兴

责任编辑: 李兰丁

封面设计: 天之赋设计室

出版发行: 北京工业大学出版社

(北京市朝阳区平乐园 100 号 100124)

010-67391722 (传真) bgdcbs@sina.com

出 版 人: 郝 勇

经销单位: 全国各地新华书店

承印单位: 北京高岭印刷有限公司

开 本: 700 mm×1000 mm 1/16

印 张: 15.5

字 数: 207 千字

版 次: 2011 年 6 月第 1 版

印 次: 2011 年 6 月第 1 次印刷

标准书号: ISBN 978-7-5639-2736-4

定 价: 24.80 元

版权所有 翻印必究

(如发现印装质量问题, 请寄本社发行部调换 010-67391106)

新华书店
PDG

前言

谈到理财投资如果不谈巴菲特，就如同谈足球不谈贝利，谈篮球不谈乔丹。尤其是谈价值投资的时候，巴菲特的经历更是不能不谈的话题，不能不多谈，不能不深谈。

为什么一定要谈巴菲特呢？因为巴菲特是有史以来最伟大的投资家，是全球公认的最成功的投资大师，被誉为“当代最伟大的投资者”。在美国《财富》杂志 1999 年年底评出的“20 世纪八大投资大师”中，巴菲特名列榜首。

巴菲特依靠股票、外汇市场的投资，成为世界上数一数二的富翁。他倡导的价值投资理论风靡全球，他告诉人们“投资并不复杂”，让人们意识到投资其实很简单。

巴菲特似乎从不试图通过股票获取短期利益，他购买股票的基础是：假设股市次日关闭或在五年之内不再重新开放。从价值投资理论看来，如果投资者一看到市场波动就认为有利可图，那么投资就变成了投机，这是一种赌博心态，巴菲特认为没有什么比赌博心态更影响投资。

事实上，理财投资不是很多人想象的那么深奥，小学毕业就能学巴菲特的投资方法。在巴菲特看来，越是真理越简单，任何一个普通人都能掌握。

首先，学习巴菲特的投资理念和策略不需要高智商。巴菲特说：“投资并非智力竞赛，智商高的人未必能击败智商低的人。”

其次，学习巴菲特的投资理念和策略不需要高等数学。巴菲特说：“我从来没发现高等数学在投资中有什么作用，只要懂小学算术就足够了。”

再次，学习巴菲特的投资理念和策略不需要高学历。巴菲特说：“要想成功地进行投资，你不需要懂得什么专业投资理论。事实上大家最好对

巴菲特教给年轻人的10堂理财课

这些东西一无所知。”巴菲特认为，学校里讲的很多专业理论在投资实践中是行不通的，知识越多反而越有害。

既不需要高智商，也不需要高等数学，更不用高学历，也就是说任何一个小学毕业的普通投资者都能学习并掌握巴菲特的价值投资策略。

巴菲特不仅在事业上有卓越的成就，在教育孩子方面也有自己独到的见解。作为父亲，巴菲特希望三个孩子从小拥有诚实、友爱、宽容的品质，希望他们从小怀揣慈善的心来帮助世界。作为富豪，巴菲特腰缠万贯，但他并没有把自己的财产都留给子女，而是将 99% 的财产用来做慈善事业。同时他给每个孩子一些钱，这些钱不是供他们自己享受的，而是给他们的慈善基金，让他们依据自己的喜好和能力来做慈善事业。

巴菲特希望孩子们亲自管理自己的资产，所以他需要孩子们有一颗慈爱的心，眼睛不能只盯在钱上，而要多做慈善事业。巴菲特曾给孩子们写了一封信，说：“我想我很幸运，你们能用自己的时间和精力为身边的人作出些贡献。”

本书告诉年轻人，向巴菲特学习，不仅是学习他的投资理念和策略，还要学习他的投资态度和生活态度。

目 录

第一堂课

尊重市场是投资王道

1. 别不把“市场先生”放在眼里..... 2
2. 尊重市场先生，就是遵循价值规律..... 4
3. 投身股市，“傻”一点赚大钱 6
4. “市场有效理论”信不得 7
5. 被严重低估的股票值得买 10
6. 因势利导，而不试图预测股市 11
7. 通货膨胀也可以带来财富 13
8. 投资价值而不是股价，没搞清楚很可怕 15
9. 把股票的内在价值放在第一位 17
10. 必须投资明星企业..... 20

第二堂课

保住本金就等于赚钱

1. 先看赔多少，再想赚多少 24
2. 别太贪了，见好就收吧 27
3. 一鸟在手胜于众鸟在林 29
4. 能保住本金，你就“赚了” 31
5. 小心频繁交易“伤了你” 33
6. 安全边际就是“买保险” 36
7. 充分重视安全边际 38
8. 成本过高会带来灾难 41
9. 不会计算，就玩不好股票 44
10. 只靠借贷投资不是明智之举..... 46

第三堂课

善于捕捉赚钱的时机

1. 投资，就是抓时机 50
2. 卖股票，要看“七成五”法则 52
3. 股市越低迷，买得越疯狂 54
4. 买股票，就买别人不感兴趣的 56
5. 以 40 美分买价值 1 美元的东西..... 60
6. 要投资，就投傻瓜经营的公司 62
7. 选择危机中的股票，出手要快 63
8. 当公司存在经济特许权时 64
9. 当经济运行规律出现转机时 67
10. 当管理层非常优秀时..... 69
11. 当公司有与众不同的业务时..... 71

巴菲特教给年轻人的10堂理财课



第四堂课

长期投资而不要投机

1. 长期投资，你做好准备了吗 76
2. 只贪便宜，小心咸鱼不翻身 78
3. 善用复利，让财富“滚雪球” 79
4. 选好股票，“死了”都不卖 82
5. 马拉松式投资，收益可观 85
6. 学会休息，没事别瞎折腾 87
7. 如果打盹儿能赚钱，干吗醒着呢 89
8. 长线钓鱼，不要总是“换饵” 91
9. 远离股市，反而可以赚大钱 93
10. 没学高数，照样可以投资 96



第五堂课

把鸡蛋放进一个篮子

1. 装鸡蛋，用一个大篮子就够了 100
2. 看准了，就集中火力“进攻” 102
3. 越集中，投资者越可以详细考察一只股票 106
4. 越集中，越有机会进行理性思考 108
5. 越集中，投资回报率越高 110
6. 越集中，越有机会下大赌注 112
7. 越集中，越能降低风险 114
8. 越集中，收益概率越大于亏损概率 115
9. 越集中，越有利于降低资金周转率 117
10. 集中投资，股价波动与你无关 119
11. 集中投资，才能远离投机 121



第六堂课

谨慎投资，规避风险

1. 如果不懂，千万别碰 126
2. 降风险，低一点再低一点 129
3. 避风险，慎选固定收益证券 132
4. 常反省，理财必须量力而为 134
5. 走出安全边际的“误导” 137
6. 别信广告，要信收效 139
7. 投资不能头脑发热靠感觉 141
8. 历史不清白，投资要谨慎 143
9. 预测风险，要简单评估 145
10. 企业复杂，还是不碰为妙 147

目录

第七堂课

坚定信心，排除干扰

1. 投资靠的是情商，而不是智商..... 152
2. 事实胜于雄辩，走访胜于谣传..... 154
3. 考察企业，决定投资方向..... 156
4. 相信直觉，认准了就大胆去做..... 159
5. 笑看涨跌，买进了就不要后悔..... 161
6. 多调查分析，少听专家股评..... 164
7. 大脑多思考，不要信市场..... 167
8. 多阅读，为思考做准备..... 169
9. 突破固有思维，拒绝死搬教条..... 171
10. 巴菲特理论要活学活用..... 173

第八堂课

用慈善来帮助世界

1. 别眼里只有钱，还要有理想..... 178
2. 找到自己的天赋与能力..... 180
3. 你需要一面客观的镜子..... 182
4. 不做守财奴，要做“败家子”..... 184
5. 在巨富中死去，是一种耻辱..... 187
6. 为啥美国富翁热衷于慈善..... 189
7. 不要给子女留太多钱..... 191
8. “穷人”也可做慈善..... 193

第九堂课

父母拥有金钱不等于
孩子拥有幸福

1. 大胆地和孩子谈钱..... 198
2. 金钱观教育要做到“对口”..... 200
3. 带孩子去商店学购物..... 202
4. 不能用金钱衡量一切..... 204
5. 想要更多的棉花糖吗..... 206
6. 富=贵吗..... 207
7. 多读书少用信用卡..... 209
8. 金钱不等于快乐和幸福..... 210
9. 做金钱的主人，让钱为你工作..... 213

巴菲特教给年轻人的10堂理财课



第十堂课 理财从孩子抓起

1. 吃饭：粗茶淡饭也是美餐..... 218
2. 穿衣：不求名牌只要穿得舒服..... 220
3. 日用品：不求高档，只求实用..... 222
4. 零用钱：不能对孩子太大方..... 224
5. 带孩子去体验劳动的辛苦..... 226
6. 鼓励孩子在业余时间做零工..... 228
7. 对上大学的孩子要“苛刻” 230
8. 孩子毕业了，就让他自食其力..... 232
9. 究竟给子女留什么..... 235

第一堂课

● 尊重市场是投资王道 ●

在巴菲特看来，投资者以什么样的心态对待股价的波动，对投资的成败有着特别重要的意义。他将股市形象地称为“市场先生”，认为股票交易价格就来自这位奇怪的先生。这位先生是投资者的合伙人，它乐于助人，每天都会出现。它报出的股票交易价格既可以促使你买入股票，也可以促使你卖出股票，既可以让你挣钱，也可以让你赔钱，关键在于你对它有什么样的态度。



1. 别不把“市场先生”放在眼里



尊重市场先生，尊重自己。

——沃伦·巴菲特

说到“市场先生”，我们不得不提起巴菲特的老师格雷厄姆，因为市场先生的概念是由他提出来的，他认为股票市场因素会对股票价格产生很大的影响。这种市场因素变幻莫测，不是人们可以控制的，它堪称一位高深莫测、充满神秘感的“先生”。

对于老师的这种观点，巴菲特非常赞同，并很好地领悟了其意。在巴菲特看来，正确看待股价波动的心态，是决定投资成功的重要因素。他说：“你可以形象地认为股票价格就是‘市场先生’的朋友，它是你的合伙人，它特别乐于助人。每天它都会出现，当它报出一个股票价格时，你既可以买入股票，也可以卖出股票，你怎样做都行。”

但巴菲特指出，市场先生有个毛病——感情脆弱。在它心情好的时候，它看到的都是对企业发展有利的因素，所以会报出非常高的交易价格；在它意志消沉、情绪低落的时候，它看到的都是对企业乃至整个世界产生负面影响的因素，所以它会报出非常低的交易价格。巴菲特提醒初入股市的年轻人，千万别和市场先生作对。当市场先生高兴时，你就卖股票和它一起享受生活，当市场先生悲伤时，你就让它尽情发泄，买股票和它共渡难关。

当然了，市场先生也有讨人喜欢的优点，那就是它是个厚脸皮，它从来不介意没人理它。如果它今天报出了一个价格没人理会，明天它还会报出一个新的价格来。很明显的是，它可以报它的价格，但买不买是你自己的事情。当它报出的价格高得离谱或低得令人咋舌时，你可以乱中取胜，这样就对你有利了。

巴菲特的老师格雷厄姆认为，股票交易价格不是某个人精心设计的结果，而是不同投资者不同心态反映出来的总体效应。从长期来看，它一定能真实地反映上市公司的价值，可是这到底需要多长时间呢？谁也无法确定。格雷厄姆认为，对于投资者来说，每天的股票波动只有一个重要意义，那就是：当股票价格大幅下跌时，投资者都有一个买入的机会；当股价大幅度上涨后，投资者都有一个卖出的机会。

对于这种理论，巴菲特打了一个比方：如果你准备一辈子吃牛肉汉堡包，而不希望养牛，那么你对牛肉价格的高低就不会太过关注。同样的道理，如果你想不断买汽车，而不是造汽车，那么你到底是愿意车价更高，还是希望车价更低呢？话说回来，如果在近五年里你打算买入股票，而不打算卖出股票，那么在此期间，你是希望股价不断走高，还是希望股价不断走低呢？

这些问题的答案都是很明显的，因为你的希望本身已经告诉你答案。可现在的问题是，这么简单的题目很多投资者都做不对。他们明明打算在今后的几年中买股票，但是看到股价上涨时，忍不住要继续买入；相反，他们原本希望在今后的几年里卖股票，但是看到股价下跌是，仍然犹豫，不肯卖出，期待股价进一步下跌。说得形象一点，这就像是排队买汉堡包的人，当他们看到即将到手的汉堡包价格不断上涨时竟会感到高兴，这种反应是非理性的投资行为。

有些投资者将市场看做人，他们认为投资就是了解“市场先生”的心理，比别人稍微快一些预见到市场先生情绪的变化。有些投资者将市场看做一台投票机，对一切投资技巧都持怀疑态度：他们相信，全民投票的结果反映的是集体智慧。

这两种看法都对年轻的投资者有指导意义，但哪一种都不是对市场先生的全面描述。但是拟人化的比喻，有助于解释长期的趋势。传统智慧的一致性决定了影响市场的潮流和时尚。市场先生观点的突然变化是对极端市场变动的唯一解释。

2. 尊重市场先生，就是遵循价值规律



最近 10 年来，实在很难找得到能够同时符合我们关于价格与价值标准的权益的投资目标。尽管我们发现什么事都不做才是最困难的一件事，但我们还是尽量避免降格以求。

——沃伦·巴菲特

古语有云：“合久必分，分久必合。”如果用在股市上，我们可以说它是“涨久必跌，跌久必涨”，这是市场在按自己的规律运行，期间包含着经济形势、资金供给状况、政府政策变化、投资者心态等诸多影响因素，虽然起伏不断、一波三折，但总体上是沿着经济发展的轨迹运行的。因此，尊重市场先生，就是遵循价值规律。

巴菲特认为，当市场先生报出股票价格时，它最终会遵循价值规律。为什么会这样呢？道理其实很简单：价值规律是商品经济的基本规律，而股市是商品经济的产物，理所当然要遵循价值规律。

商品的价值是由生产商品的社会必要劳动时间决定的，商品交换是根据商品的价值量来进行的。这就是价值规律的基本原理。价值规律的表现形式是：在商品交换的过程中，由于受供求关系影响，价格会围绕价值上下波动。从短期来看，价格经常背离价值；但从长期来看，价格基本符合价值的趋向。

1929 年，美国股市面临着市场崩盘的威胁，美国国会特地邀请一些专家召开意见听证会。格雷厄姆作为当时华尔街上最著名的投资大师，也参加了这次听证会。在听证会上，美国参议院银行业委员会主席问格雷厄姆：“如果存在这样一种情形：你发现某种商品的价值达 30 美元，但现在只要花 10 美元就能买到，并且你已经买下了一些这样的商品，那么显而易见，只有当别人愿意以 30 美元购买你手里的商品时，

你才能实现其中的利润。同样的道理，在股票市场上，你有什么办法使一种廉价的股票的巨大价值被发现呢？”

格雷厄姆是这样回答的：“这个问题正是我们行业的神秘之处，经验告诉我们，市场最终会使股价达到它的价值。也就是说，股价很低只是暂时的，将来总有一天会实现它的价值。”

1950年秋季，巴菲特进入哥伦比亚大学研究生院，在格雷厄姆的指导下学习。值得一提的是，在格雷厄姆执教的22年中，巴菲特是他唯一给出的“A+”的成绩的学生。

1951年6月，巴菲特毕业了，回到家乡后，在父亲开的公司里担任股票经纪人。1954年，巴菲特前往纽约，进入格雷厄姆的投资公司工作。1956年格雷厄姆退休，公司解散，巴菲特带着学到的投资经验和策略回到家乡，创办了合伙企业巴菲特有限公司，正式开始独立管理投资生涯。

在格雷厄姆的投资公司工作时，巴菲特曾向格雷厄姆请教了这样一个问题：“怎样才能确定一只股票是被市场价值低估的，而它最终会升值呢？”格雷厄姆耸耸肩说：“市场最终总是这么做的。从短期来看，市场是一台投票机；但从长期来看，它是一台称重机。”

在格雷厄姆看来，影响股价的有两个最重要的因素，一是企业的内在价值，二是市场投机。当这两者相互作用时，才使得股价围绕着企业内在价值上下波动。言外之意是，价值因素只能在一定程度上影响股票价格，股票价格经常偏离内在价值的情况很正常，不足为怪。

1969年，美国股市已经处于高度投机状态，巴菲特认为当时真正的市场价值分析原理对投资的作用越来越小，于是把合伙企业巴菲特有限公司解散了，并且彻底清算了公司的资产，然后对公司持有的伯克希尔·哈撒韦股票按比例进行了分配。

受益于格雷厄姆的教诲，巴菲特和他的合作伙伴把衡量伯克希尔·哈撒韦公司可流通股票价值大小的标准，确定为在一个相当长的时期内的股票价格表现，而不是看每天甚至每年的股票价格变化。因为他们相

巴菲特教给年轻人的10堂理财课

信，若想取得成功，就不能只看一段时期内股市的表现，而要有长远的眼光，这是尊重市场规律的最好体现。

3. 投身股市，“傻”一点赚大钱



我们希望股票市场上傻子越多越好。

——沃伦·巴菲特

在巴菲特的投资理论里，股票市场从短期来看是变化莫测的，但从长期来看，却是相对可以预测的，它整体趋势是上升的。这是巴菲特投资的重要法则。在他眼里，市场“并不存在”，即使存在，它的主要作用也只是看谁是傻子，看谁在做傻事。

巴菲特认为，股市就像变化莫测的天气，令人捉摸不透，没有人能准确预测天气。最好的办法是有防范心理，天晴也要带雨伞，随时把雨具放在汽车后备箱里，这样即使突然大雨倾盆，你也不必担心会被淋湿。

巴菲特说，市场先生看见最多的就是那些短期投资者。他对美国股市的长期研究表明，即使那些天天关注股票市场、追踪分析个股的基金经理，每年半数以上的时候也跑不赢大盘。投资大师索罗斯近年来也屡屡决策失误，更何况股市中的散户呢？

细想一下：为什么那些散户经常赔钱？关键原因是自以为是、频繁操作。很多小散户都认为赔钱的不会是自己。古语说得好：“机关算尽太聪明，反误了卿卿性命。”散户赔钱的根本原因就在于对股市的走势认识不深刻，他们疯狂分析技术面、资金面、基本面、消息面、宏观面等，却不知道正好中了大股东和机构的计，分析分析就入套了，不仅赚不到钱，还会赔得血本无归。

所以，巴菲特建议散户“傻”一点，这个傻指的是不要太在乎技术

面、基本面、消息面的信息，而要抱着平常心。在有行情的时候炒一把，做完波段后，就可以赚钱了。散户宁可傻一点，也不可以自作聪明，不可自以为是。这是年轻的理财投资者应该谨记的。

当然，“傻”一点并不是让你做个单纯的傻瓜。因为股市是一个很有趣的地方，每只股票价格的最高点，都有人在抛盘，也有人在接盘。有些股票的价格高得离谱，照样不影响别人买进，这到底该怎么解释呢？普林斯顿大学经济学家马基尔认为，在这个阶段买入股票的人无疑是傻瓜，可他们自己却幻想还有人会以更高的价钱从他们手里把股票买走。这一现象被他称之为“更傻的人原理”。

很显然，巴菲特不是这种“更傻的人”，他根本不会做这种傻事。他身边的人透露说，巴菲特买入的股票市盈率都在 10 倍以下。投资者都知道，市盈率的高低与多种因素有关，公司的业绩越优秀，市盈率就会越高。那么巴菲特怎样对待业绩优秀、市盈率又高的企业呢？买还是不买呢？巴菲特认为，市盈率高是相对的，要具体问题具体分析。

巴菲特当初买入可口可乐的股票时，可口可乐的市盈率是 20 多倍。巴菲特认为，对于可口可乐来说，这样的市盈率并不算高。巴菲特买入这只股票后的 10 年里，可口可乐的市盈率迅速上涨到 40~60 倍。这表明，投资可口可乐，是正确的选择。

4. “市场有效理论”信不得



股票“市场有效理论”其本身就是无效的，因为股市行情瞬息万变。

——沃伦·巴菲特

在巴菲特看来，著名的股票“市场有效理论”本身是无效的，因为股市行情瞬息万变。尽管有那么多专家、学者以及投资者都在研究它，

巴菲特教给年轻人的10堂理财课

以便发现其中的秘密和规律，可是这样下去，研究出来的却是一系列似是而非的股票投资理论，其中最典型的就是“有效市场理论”。

有效市场理论是 20 世纪 60 年代，由美国芝加哥大学财务学家尤金·法默提出来的。该理论认为，这是一个充满信息交流和信息竞争的社会，一种信息在股市上被投资者知晓后，随即就会引来金融产品的竞争，会在价格上充分、及时反映这种信息，从而使得投资者根据这种信息所进行的交易排除非正常报酬，只赚取与平均市场报酬率持平的收益。

简单地说，这种理论认为，只要股票市场上能够充分反映现有全部信息，股票价格就能代表股票的真实价值。所以，这样的股票市场是有效市场。在这种情况下，任何人都无法持续取得超出市场平均业绩的投资回报，除非凭运气。

换言之，股市上的价格波动是无法预测的，这主要是因为股市过于有效造成的——在一个有效的股市中，任何信息的出现都会使那些追求最大利润的理智投资者充分利用这些信息，从而导致股价迅速上升或下跌。所以尤金·法默认为，没有必要对股市进行预测，因为你还没有预测好，股价就发生了变化。

巴菲特认为市场有效理论信不得，并非轻率地得出结论，而是通过自己亲身经历和骄人的投资回报证实的。

巴菲特表示，之所以说市场有效理论不值得信赖，主要有以下几个理论依据：

首先，投资者有时候是感情用事的。有效市场理论认为，当投资者采用了所有可信的信息后，就会定出理智的市场股价。但是投资者并非总是理智的，因为人有情感和情绪，感情用事很难避免。

其次，即使对有些股票是充分而有效的，投资者也无法完全利用这些信息。尤其是投资者无法根据上市公司的内在价值来确定股价，他们经常采用其他更“便捷”的方式来决定股价高低。便捷的途径有，看股市升降图，听从专家的预测，看媒体的报道，道听途说，等等。

再次，即便投资者是理智的，也确实是根据公司内在价值来决定的也无法准确估价。因为股价是反映“当前”而不是“长远”的内在价值。很明显，与当前的企业内在价值相比，长远的内在价值更重要。

归纳上述观点后，巴菲特认为说有效市场是“经常”有效的还情有可原，但如果说长期有效，就有点过了。他说这两个假设的差别如同白天与黑夜。

巴菲特曾经不无嘲讽地说，这实在是一种不负责任的态度。这对学生和轻易相信别人的投资者来说有极大的危害。巴菲特带着幽默的口吻说：“我们的对手被告知市场的不可控性，他们甚至都不用去试。从自私的角度讲，我们或许应该捐助些椅子，确保有效市场理论永久地教授下去。”

2007年2月28日，巴菲特给伯克希尔·哈撒韦公司全体股东写了一封信，特地向大家介绍了一位十分成功的投资者许洛斯。在这之前，巴菲特就针对许洛斯骄人的投资业绩进行了公开讨论，结果发现许洛斯的投资经历恰好能推翻市场有效理论。巴菲特之所以这样做，目的是想引起商学院学生的重视，然后对许洛斯的投资绩效展开研究。但结果并没有引起应有的反响，人们依然在向学生坚定地传播市场有效理论。

巴菲特说，当数以万计的学生进入社会后，基于对新市场有效理论的确信，认为每天的股价都是“正确”的，没有必要对股票的内在价值进行评估，从而使得许洛斯这样的投资者有机可乘，能够迅速超越股市投资平均回报业绩，并且在1956年到2002年的47年间取得巨大成功。许洛斯没有秘书，没有职员，没有财务人员，唯一的合伙人是他的儿子。

仔细研究会发现，许洛斯的投资理念和巴菲特颇为相似：他们都不相信什么内部消息，而是完全根据自己的一套统计方法来操作，拒绝任何投资风险。在这种不相信“市场有效理论”理念的指导下，他们都获得了巨大的成功。

5. 被严重低估的股票值得买



尊重市场先生的最好办法之一，就是买进价值被市场先生严重低估的股票，然后等待市场先生发现其价值，最终获取丰厚回报。

——沃伦·巴菲特

巴菲特创办合伙企业巴菲特有限公司时，他所采用的投资方式有三种：一是投资一般性的证券，主要是买入价值被严重低估的股票，然后长期持有；二是投资套利性证券，主要是利用上市公司出售、合并、重组等机会进行套利交易；三是控制权投资，也就是控股某个上市公司，获取控股权。

针对第一种投资方式来说，1956年，以制造农业设备为主的迪姆斯特·米尔制造公司，其股票账面价值高达每股72美元，而巴菲特当时买入这只股票时，每股的价格只有18美元。显而易见，投资这样的股票风险性非常小。而这种投资方式，正是巴菲特一贯使用的投资手段。

一位巴菲特有限公司的股东在解释这种投资方式时说，所有针对这家农用设备制造商的收购行为，大都按照以下这个原则进行：第一步，按照其账面价值的四分之一收购；第二步，清算账面价值的实际剩余部分，用来投资和再投资；第三步，把核心业务纳入母公司。在这种策略的指导下，从1956年到1961年的5年间，巴菲特有限公司不断买入这家公司的股票，最后拥有超过该公司70%以上的股份。

在收购这家公司时，巴菲特热情邀请了该公司的创始人哈里·鲍特尔到巴菲特有限公司工作。后来，鲍特尔成了伯克希尔·哈撒韦公司的一位投资者，并且经常帮助巴菲特出谋划策。经过一番操作，巴菲特有

限公司在 1965 年的净资产已经增长到 2600 万美元，而 10 年前公司的净资产只有百万美元。

1966 年 1 月，巴菲特在给合伙人的信中说：巴菲特有限公司 1965 年“针对贫穷的战斗”是非常成功的，并且业务也开始进入国际市场。根据巴菲特的设想，他的目标是年收益率能超过道·琼斯工业指数 10 个百分点。但结果他的收益率大大超过了预期，当年年底的公司收益比预期多增加了 1230 万美元，公司合伙人对此非常满意。

尊重市场先生，精心挑选那些不被市场先生看好的股票，购买之后长期持有，等到上涨时再卖出。在操作这个过程的时候，应具体掌握两点：一是股价不超过账面价值的一半，二是公司要有一个坚强有力的管理层。如果你能把握好这两点，成功投资也就不难了。

6. 因势利导，而不试图预测股市



对于未来一年的股市走势、利率以及经济动态，我们不做任何预测。我们过去不会、现在不会、将来也不会预测。

——沃伦·巴菲特

市场就像六月的天气一样，你永远弄不清楚下一刻它是烈日当空，还是倾盆大雨。所以，要想在股市有所作为，你首先要避免的就是企图去预测股市。

巴菲特表示，你可以预测股票的内在价值，因为股票的内在价值是理性的，是可以控制的，而股市本身是非理性的，既不是人为可以改变的，也不是手中只有几万或几十万的小资金的散户可以预测的。

一句话，你可以利用股市，但不要预测它。“股神”巴菲特曾经说过：“我从来没有见过能够预测市场走势的人。”他认为，对股票和债券价格所做的短期预测根本不起什么作用，它只能让你更了解自己，而不

巴菲特教给年轻人的10堂理财课

是更了解股市、更了解未来。所以他从来不预测股市，也从来不相信有谁能预测股市。

巴菲特说，他不知道明天、下个星期、明年的股票市场如何波动，但无论市场如何波动都逃不过两种结果——上涨或下跌，他只要把握好这一点就可以了。

1999年初，巴菲特不愿意投资高科技股等“新经济”股票，这一举动遭到了人们的质疑。但是巴菲特坚持认为，当时这些高科技股确实股价飞涨，每天都能造就许多个百万富翁，甚至于一度达到了历史股价的最高峰，可是高科技股票有着很大的变数，根本不能因为当时股价一路上涨就断定它们未来的走向。事实证明了巴菲特的正确性，仅仅过去几个星期，科技股股价就一泻千里，迅速跌至谷底。

所以要做一个成功的投资者，就要学会利用上涨或下跌的机会获利，而不是被市场利用，更不要因为市场误导而产生错误的投资行为。

1993年10月27日，巴菲特在哥伦比亚大学商学院演讲时，就着重批评了这种依靠股市预测短期投资的做法。他说，短期投资就是对即将发生的事情打赌，如果你用大量资金进行短期投资，那很可能会血本无归。

预测股市走势几乎是超出每一位投资者能力范围的，如果非要做超出自己能力的事情又会有多大的胜算呢？

因而，那些企图预测股市，四处打听消息、跟庄，一有风吹草动就赶紧疯狂买入或疯狂卖出的人，那些缺乏对上市公司最基本的了解和分析就贸然杀入的人就是愚蠢，除了充分反映出其投资理财心理的不理性和不成熟之外，没有任何积极意义。

对于巴菲特“不试图预测股市走势”的投资理念，著名经济学家凯恩斯表示非常认同。凯恩斯的核心投资理念也是不试图预测股市走势，而是把精力集中到了了解上市公司上。与他们相比，很多年轻人的做法不同，他们喜欢预测股市走势，心情整天随着股市的起伏而变化无常。如果要他们不去谈论股市走势，他们还有什么事可做呢？

对此，巴菲特的回答是：投资者不需要、也没有必要通晓太多的股

票，投资者只需要在自己的能力范围内评估几只股票就足够了。因为每个人的能力有大有小，关键是知道自己的能力范围有多大、能力范围在哪里。

就预测股市走势而言，这是超乎很多人能力范围的事情。但问题是，很多投资者并不清楚自己能力范围有多大，总是不肯踏踏实实地做自己能力范围内的事情，总是想走捷径，幻想能走在市场前面——通过预测股市，来提前知道股市价格的变化方向。事实证明，这永远是幻想。

要知道，股市是非理性的，所以短期内的股市走势是不可预测的。如果你想通过打听消息或是听股评来预测股市走向，而不是对这只股票的内在价值进行考察和判断，无异于缘木求鱼。

7. 通货膨胀也可以带来财富



今天，拥有现金或现金等价物的人可能感觉良好，但他们可能过于乐观了，因为他们选择了一项可怕的长期资产，没有任何回报且肯定会贬值。其实，美国政府的救市政策很可能导致通货膨胀，并加速现金贬值。

——沃伦·巴菲特

关于通货膨胀，通俗地讲就是在目前的经济形势下，你把可以买一辆小汽车的钱存进银行，存期一年。在这一年里，你可以得到利息，等到一年后，你把这些钱取出来，但那时候你的那些钱已经买不到一辆小轿车了。所以，这种情况对投资者来说是一场灾难，和其他人一样，巴菲特也对此充满了恐惧。

可以说，高度的通货膨胀不但对公司谋求更高的净资产收益率毫无帮助，还很可能抵消了公司发展的成果。所以，作为投资者，你必须认识到以下几点：

巴菲特教给年轻人的10堂理财课

- (1) 通货膨胀本质上就是一种债务免除。
- (2) 在通货膨胀时期，商誉是不断给予的礼物。
- (3) 如果通货膨胀失去控制，你买的国债就是废纸。
- (4) 通货膨胀是比任何税收都更具劫掠性的一种税。
- (5) 真正有经济商誉的名义价值会与通货膨胀同步增长。
- (6) 那些有高利润比的公司，通货膨胀使某部分或全部的收益成了必须再投入的滚动资金。
- (7) 相比之下，建立在通胀年月的异常中的巨大公司财富，来自于把价值持久的无形资产与对有形资产相对较少需求相结合的所有权。
- (8) 即使在通货膨胀时期股票可能仍然是所有有限的几种投资选择中最好的一种。

虽然通货膨胀是一场灾难，但并不意味着它不可避免，更不意味着投资者在通货膨胀中只能束手就擒。巴菲特知道想从通货膨胀中获利是极为不现实的，为了尽量减少通货膨胀给自己的投资带来的损失，巴菲特只好拼命搜寻股票，以图用其他方法来规避那些会被通货膨胀所伤害的公司。

巴菲特从长期的投资活动中总结出这样一条经验：一般而言，需要大量固定资产支出来维持经营的公司往往会受到通货膨胀的伤害，而那些需要较少的固定资产支出的公司虽然也会受到通货膨胀的伤害，但受伤害的程度要小得多。

所以，在投资的过程中，尤其是面临通货膨胀威胁的时候，巴菲特总是乐于选择那些仅仅需要较少的净有形资产就能创造出较高利润的公司。比如，在通货膨胀中，那些具备消费独占性的公司非但不会因此而受损，反而能从中受益。于是，巴菲特一直热衷于投资这些具有消费独占性的公司，他甚至把所投资的公司是否具有消费独占性作为做出投资决策的一项判断依据。这使他在投资这些公司的同时不仅避免了通货膨胀所带来的伤害，还让他的投资实现价值增长，最终帮助他变得富有。

1972年，喜诗糖果的盈余约为200万美元，同时账面上有800万美元的净有形资产，喜诗糖果公司的厂房设备和存货在扣除费用和税负

之后尚有 200 万美元净利。即便是对通货膨胀的因素加入考虑范围，喜诗糖果公司净利增加到 1 亿美元也并不难达到，因为在这 10 年内消费者的收入也会增加，喜诗糖果公司只要适当调整价格并卖出同样数量的产品就可以实现这个目标。

而且人们对于糖果的消费是什么时候都不会消失的，更何况购买喜诗这样的大品牌产品。所以，伯克希尔·哈撒韦公司在同年以 3500 万美元的代价买下了喜诗糖果公司。事实证明，这一投资是完全正确的。到 2007 年为止，喜诗累计为巴菲特创造了 13.5 亿美元的税前利润，交纳营业税后，净利润约为 12.6 亿美元。

可见，通货膨胀虽然避免不了，但投资者要学会从众多的上市公司中寻找那些能有效防止通货膨胀危害的公司，这样，即便是高通胀，它们也可以为你带来可观的利润。

8. 投资价值而不是股价，没搞清楚很可怕



芒格和我通过企业运营结果——而不是通过每日甚至每年的股价报盘来告知我们的投资成功与否。

——沃伦·巴菲特

一般来说，股市投资者总是用某只股票的价格高低来衡量投资价值的，但巴菲特是个例外。他认为，衡量股票投资价值的依据是企业的内在价值，他坚信：“市场可能会对企业的成功一时忽略，但最终它会证实企业成功与否”。

1997 年，《财富》杂志发表过一篇文章，文中提到基金券商鼓励投资者进行的投资方案与他们自己实际上的投资方法两者之间存在明显的不一致。例如，这些基金公司建议投资者长期持股，自己却热衷于短线炒作，颇有些口是心非的味道。

巴菲特教给年轻人的10堂理财课

针对这种现象，巴菲特解释说，正因为基金公司热衷于短线炒作，才使得基金投资的获利回报不高。要知道，基金投资的业绩完全依赖于股价的频繁波动，这种游戏是不可能产生巨大的利润回报的。那么，为什么基金公司一方面鼓励大家长期投资，另一方面却在短线炒作呢？这是由公司的性质决定的。

一方面，权威的金融刊物每隔三个月就会刊出各家基金的季度业绩排行，以便于投资者根据基金公司的业绩来选择基金；另一方面，基金公司也需要有这样的业绩排行，以便于其中排名靠前的基金公司吸引更多的投资者。但是这样做客观上导致了很多公司只注重短期效益，这种思维模式控制了整个基金行业的操作思路，从而迫使基金投资频繁地买入、卖出。

巴菲特认为，普通投资者与基金公司不同，没有必要每三个月就把自己的业绩公布出来，所以完全没必要热衷于这样的短线炒作，因此应该进行长期投资。因为归根到底，衡量股票投资业绩的应该是其内在价值，而不是股市中瞬间发生的价格波动。

1986年，巴菲特用他大学老师的名字发表了一篇题为《格雷厄姆——多德都市里的超级投资家们》的文章。文章刊出后，引起了同行的关注，美国基金会券商，也是巴菲特在哥伦比亚大学商学院校友的沙罕，也发表了一篇文章，题为《短期业绩与价值投资真的水火不相容吗》，这篇文章很好地指出了基金公司能否以短期投资业绩来加以评判的问题。

沙罕在文中提出：无论是谁，都可以追求短期业绩，但是这样做的代价是牺牲了长期的业绩回报，更重要的是超级投资家的业绩都是在不看重短期利益的情况下取得的。也就是说，如果投资者把主要精力放在短期获利上，就必然会降低长期投资的回报率。

巴菲特就是这样做的，比如，他从来就不兜售伯克希尔·哈撒韦公司的股票，也从来就不美化公司的经营业绩，从来不夸下下年度要比上年度的赢利更多的海口。恰恰相反，每当提到有关下年度投资的话题时，

他总是对股东们说下一年度可能不及上一年度之类的话。

有一个典型的事例是，巴菲特认为对于伯克希尔·哈撒韦公司来说，玩股票拆分的游戏是没有意义的。他说，把 1 张 10 美元的钞票兑换成 10 张 1 美元的钞票，这一点意义都没有，他希望股东们能够理解他的想法。

尽管如此，伯克希尔·哈撒韦公司还是没有听取巴菲特的意见，他们在 1996 年依然宣布“自己动手分拆股票”目的是进一步降低股价，便于交易。因为 2007 年末 1 股伯克希尔·哈撒韦公司的股票价格约相当于人民币 100 万元，如此高昂的股价，是很多普通投资者买不起的，也正是基于此，伯克希尔·哈撒韦公司有了 A、B 两种股票，B 股价格远低于 A 股。

看到这里，投资者会很自然地提出一个问题：如果衡量股票投资业绩不是以股票价格为基础，那么又怎么能一下子计算出有多大的获利回报呢？为此，巴菲特提出了“全面收益”理论。他认为，公司的全面收益应该包括该公司的营业收益、留存收益（未分配利润）、税收折扣三部分。

对于年轻的散户投资者来说，不会定期告诉别人自己的投资业绩，所以完全应该坚持长期投资的原则，不去考虑短期业绩回报。因此就没必要关心短期股票价格的波动了。

9. 把股票的内在价值放在第一位



内在价值是一个非常重要的概念，它为评估投资和企业的相对吸引力提供了唯一的逻辑手段。内在价值可以简单地定义如下：它是一家企业在其余下的生命中可以产生的现金流量的贴现值。

——沃伦·巴菲特

巴菲特的老师格雷厄姆认为，股票是具有“内在价值”的，巴菲特

巴菲特教给年轻人的10堂理财课

在此基础上继承并完善了这一观点。他认为，投资股票就是因为股票具有内在价值，所以才会有投资行为。

证券分析家们对股票的内在价值和市场价格之间的差距非常关注，但是不得不承认，股票虽然有内在价值，但这个概念却很难把握。一般来说，它必须以事实为依据，才能有别于受到人为操纵、心理因素干扰的市场价格。这些“事实”包括公司资产、收益、股息、明确的发展前景等。

巴菲特进一步发展和完善了股票内在价值的概念，他曾在 1996 年写了一封信给伯克希尔·哈撒韦公司的股东，在信中他说：“内在价值是一个非常重要的概念，它为评估投资和企业相对吸引力提供了手段。内在价值可以简单地定义如下：它是一家企业在其余下的生命中可以产生的现金流量的贴现值。”

巴菲特阐释说，大家都很关心股票内在价值和账面价值两者之间的区别：账面价值表明过去的累计投入，而内在价值表明的是未来预计所得。账面价值是一个会计概念，内在价值是一个经济概念。这两者之间的区别，可以用一个比方来说明：如果你有两个孩子，你给他们同样的钱，让他们读到大毕业，那么两个孩子的账面价值是相等的。可是，两个孩子虽然都读了大学，但并不意味着他们的前途完全一样。这表明，他们的内在价值是有区别的，甚至有天壤之别。

股票投资也是这个道理。投入相同资产的两家公司，其内在价值会有很大的差别。所以，投资者必须擦亮眼睛，仔细测算公司的内在价值，以此作为股票投资决策的主要依据。巴菲特就是这样做的，他坚持把内在价值放在第一位。通过 40 多年的努力，他将一个摇摇欲坠的企业转变成一家拥有 73 家控股企业、总资产达 1650 亿美元的投资公司，也把自己变成了当时全球第二富有的人，其投资核心之一就是高举价值投资大旗，摒弃定量分析。

巴菲特是金融投资方面的传奇人物，他的故事早已传遍世界每个角落。他以极小的投入换回滚滚财富，长期稳坐全球富豪前三甲，这是世

人对巴菲特的普遍认识。而在巴菲特 40 年来的投资生涯中，他重视产品内在价值的理念贯穿始终，一直未曾有过改变。

1965 年始，巴菲特将伯克希尔·哈撒韦公司逐渐从一个纺织公司逐渐转型为投资公司，将每股净值从当初的 19 美元提高到 2006 年底的 55800 多美元。在 42 年间，巴菲特从 100 美元起家，获得了累积资本 440 亿美元的财富。

巴菲特之所以成功，就是因为他发现了“投资要把股票的内在价值放在第一位”的真理，然后坚持用一生来实践。尽管巴菲特在投资上采用的方法很多，但其核心仍在价值投资，也就是始终高举价值投资的大旗。

价值投资的精髓是什么呢？在接受央视采访时，巴菲特表示：“投资的精髓，在于关注企业本身，看这个公司将来的发展，看你对公司的业务了解多少，看管理层是否喜欢并且信任，这些满足之后，如果股票价格合适你就持有”。这就是要发现股票或企业内在价值的操作方法。

那么，怎样来估算股票内在价值呢？巴菲特说，最好的估值模型是约翰·伯尔·威廉姆斯在《投资价值理论》一书中提出的理论——任何股票、债券、公司的价值，取决于在资产的整个剩余使用寿命期间预期能够产生的、以适当的利率贴现的现金流入和流出。

这个理论适用于对股票和债券的计算方法，不过对于债券来说，由于它存在息票和到期日的关系，所以很容易确定未来的现金流量。但是对于股票来说，则需要自己估计“息票”，还要充分考虑管理层的经营水平高低对“息票”产生的直接影响。

评估股票内在价值的最大难题是它必须根据公司未来的业务发展情况进行，这种未来业务发展是动态的，是不确定的，而且预测时间很长，所以很难精确把握。从这个角度看，内在价值的评估是一门科学，更是一门艺术。它只能是估计值，不可能非常精确。即使是估计值，还有必要根据利率的变化和对未来的现金流的预测作出相应的修正。

10. 必须投资明星企业



现在我们买入股票时，会坚持寻找一流的公司，同时我们坚持这些一流的公司还要有一流的管理。

——沃伦·巴菲特

对投资者来说，第一步就是选择目标企业。在这一点上，巴菲特的原则是买入具有持续竞争优势的企业的股票。很显然，这一点与一般投资者只关注股票的价格高低完全不同，巴菲特最关注的是公司的持续竞争优势。

在伯克希尔·哈撒韦公司 1991 年的年报中说，他们始终在寻找便于理解的、有持续性的和良好经营业绩的大型公司，这些公司还要由能力非凡的管理人员运作。而且这些重要的条件依然无法保证利润，还必须以合理的价格买入，但是这种投资方法——寻找超级明星企业，是让我们走向成功的唯一机会。

巴菲特坦言，选择一个优秀的明星企业，比丰富的信息渠道和高超的投资技巧更为重要。因为这是投资者能达到投资目标的唯一保证。如果打个比方，我们可以说糟糕的股票就像一条漏水的船，即使你的驾驶技术再高，本事再大，早晚是要沉入海底的。如果你因为这艘船的船票便宜就坐上去，那么你的危险可想而知。

巴菲特的“必须投资明星企业”的理念，恰恰就是告诉投资者：选择正确的股票来赚钱，才是找到了安全的船驶向财富的海洋。多年以来，伯克希尔·哈撒韦公司一直保持赢利的成绩。巴菲特之所以总能找到赚大钱的股票，是因为他经常只收购公司的一个部分，而不是整个公司，因此他不需要为此付出高昂的代价。

举例来说，当某个公司打算进行整体出售时，这个交易对于每个人



来说都是公开的，因此，公司一般会按全部价格售给出价最高的买主。但是，股票市场上的情况却不同：在股票市场上，你可以在不被人注意、没有竞争的情况下，选择购买公司的部分股份。更为有利的是，你可以自己选择时间进行操作。

巴菲特表示，尽管他只购买一只股票，但是他会像购买整个公司那样去考虑。如果巴菲特想收购一家商店，他会了解整条大街的每一家商店的所有方面。比如说，1966 年巴菲特根据沃尔特·迪斯尼上半年的股票市场价格分析该公司的价值。当时它每股 53 美元，这个价格其实偏高。但是，当他想到可以用 8000 万美元买到整个公司，所以说，这点代价完全是值得的。

从某种程度上来说，巴菲特选择明星企业的态度，就像选择结婚对象一样。他曾经说过：“在伯克希尔所有的投资活动中，最让我和老朋友查理高兴的事情，莫过于买了一家我们所喜爱、相信且敬重的人管理的、拥有长远前景的优秀企业。而能选择到这样的企业的机会并不多，但我们始终没有停止寻找。我们寻找的态度，就像寻找终身伴侣那样，需要积极的行动，需要热忱的态度，需要开放的思想，但不能急于求成。”

巴菲特建议投资者：列出一份你“梦中情人”需要具备的优点，然后寻找，当你碰到你中意的那个它时，你们就“擦出火花”了。在寻找明星企业的过程中，巴菲特认为，衡量企业的管理是否优秀的难度大于衡量它的财务业绩。原因很简单，因为人比数字复杂得多。许多股票分析家表示，由于对人的活动的衡量是模糊的，因此投资者很难准确地把握一个企业的管理价值。

在伯克希尔·哈撒韦公司 1993 年的年报中，巴菲特将吉列和可口可乐这两家公司作为超级明星企业的典范：吉列与可口可乐的市场占有率持续增长，品牌的吸引力越来越强，产品的定位越来越出众，销售渠道的实力越来越强，这些使得它们拥有超强的竞争力，就像是在它们的经济城堡周围形成了一条护城河。这些都坚定了巴菲特投资的信心。巴

巴菲特教给年轻人的10堂理财课

菲特从 1977 年就确立了这一选股原则，至今始终不变。他认为，只有持有明星企业的股票，才能保证持续的竞争优势，保证自己的投资收益。

那么，巴菲特是如何寻找超级明星企业呢？

巴菲特曾经在和一些学生谈论投资方面的话题时，描述自己分析公司竞争优势的方法。“一段时间内，我会选择某一个行业，对其中六七家企业进行仔细研究。我会独立思考、找出答案，而不是听从任何关于这个行业的陈词滥调。比如，如果我想挑选一家保险公司，我就会让自己沉浸于想象之中，我会思考：如果我继承了这家公司，而且它是我永远持有的唯一财产，那么我该怎么管理这家公司，我应该考虑哪些因素的影响，需要担心什么，谁是我的竞争对手和客户……”

第二堂课

●保住本金就等于赚钱●

在巴菲特的投资理念中，有一句话值得年轻人深思：“投资的第一条准则是不要赔钱，第二条准则是永远不要忘记第一条。”巴菲特认为，如果投资一美元，赔了50美分，手上只剩一半的钱，那么除非有百分之百的收益，才能回到起点。所以，年轻的投资者不妨坚持“保住本金就等于赚钱”的理念来对待理财投资活动。



巴菲特教给年轻人的10堂理财课

1. 先看赔多少，再想赚多少



投资之前就要做深入的计算工作，这是一个安全边际的预测问题。先看可赔多少，再算可赚多少。我多次向我的企业管理层强调，永远要做价格合理的生意。

——沃伦·巴菲特

很多年轻的投资者都幻想过一夜暴富，都想以最少的投入赚最多的钱，可是有多少人能实现这样的“大志向”呢？对于这种急切赢利的心态，巴菲特说过：“在投资之前不要总想着赚多少钱，而要首先看看你有可能赔多少钱。这是一个安全边际的预测问题。”他说自己曾多次向他的企业管理层强调，永远要做价格合理的生意，这正是巴菲特能在投资中获得辉煌成就的重要原因，他精于计算，在大学期间他的计算能力曾让他的老师格雷厄姆惊叹不已。

一般来说，想要做好投资，就要密切关注那些股票的价值与价格相对被低估的幅度。因为市场上的股票只有在价值被低估的时候才会产生安全边际。虽然这样做有时候会带来一定的亏损，但从总体上来说，这种方式能够给投资者带来比较大的利润，相对于亏损的额度来说简直不值一提。

巴菲特认为在投资之前，要详细计算投资是否合理，能否获得利润，如果能够获利那么到底能够获得多少利润。他知道，很多时候当投资正在进行的时候，你可能发现它的股市动向并不是你之前预测的那样，有时候甚至会与你预测的相差很远，乃至背道而驰。到那时，你才突然发现，这并不是一个明智的投资。

巴菲特说，每个投资者都或多或少地存在贪婪和恐慌心理，这是投资市场上很常见的现象，它们随时会在投资者心中滋生，并不断地重复

出现。虽然没有人能弄明白它们发生的时间和所起的作用有多大，但是可以肯定的是，此时股票的价格会严重背离其实际价值，而这也正是投资者进行投资的好时机。

巴菲特认为，当别人恐慌时你贪婪，当别人贪婪时你恐慌，你的投资才容易成功。也就是说，投资者只要能够把握安全边际就不会在市场上受到太大的打击，投资者的损失也就能够控制在一定的范围以内了。但是，很多投资者面对股市不断上涨的情况时会蠢蠢欲动，而当它不断下跌时又会感到十分恐惧，他们完全忘记了巴菲特的安全边际理论，也忘了巴菲特关于市场贪婪和恐慌的经典理论。

美国一位著名的投资人曾经说：“要想在市场中赚取最大的利益，最重要的就是千万不要被市场吓倒。”他认为要想做好投资，投资者就要像巴菲特那样做出具有确定性的投资策略，而确定性在很大程度上来源于高度的安全边际，也就是别人往往感觉到恐慌的时候。

事实也确实如此，巴菲特能取得成功固然是因为他善于准确计算，准确地找到那些具有持续增长潜力的股票和有着长期竞争力、发展前景的投资公司，但是更重要的是因为他精于安全演算。一般而言，巴菲特看中了某个公司后，不会匆忙地把资金砸进去，而是认真地收集资料，对投资公司进行精确分析和演算，以便降低受风险冲击的程度，从而最大限度地保证投资的成功。

其实，股票市场是不可预测的，其中的风险性也不是投资者能够准确预测的，就连巴菲特这样的投资大师也不例外。但与普通投资者不同的是，巴菲特能够在股市中找到合适的目标，然后等待一个最好的进场机会，这使他能够更有效地控制风险并且赢得更大的利益。

投资就像是一场战争，投资者对安全边际的掌握很大程度上决定了投资者取得的实际效果。而从某种程度来看，无论投资形式怎样变化，投资者都要对投资进行合理计算，以便始终坚持合情合理的投资方式。

同时，因为市场上的股票价格以及企业的经营状况会受很多因素的

巴菲特教给年轻人的10堂理财课

共同影响，这使投资者的预测会变得非常艰难，而且很多时候投资者的预测都会出现误差，所以巴菲特多次告诫投资者不要企图预测市场。这样一来，应对股市中危机的方法就只有把握安全边际这一条路可以走了，在安全边际的帮助下，即使是人们对企业的评估出现了一定的误差，投资资本仍能保证安全。

如果在投资过程中没有出现误差，安全边际也可以帮助投资者获得更大的回报。因此在进行每一项投资之前，巴菲特都要进行风险的评估，就是详细计算出能够承担的亏损大小以及获利多少。而且，随着形势的不断变化，这种计算还要经常跟进。

伯克希尔·哈撒韦公司在收购吉列公司的时候，巴菲特一直十分激动。那时候，他整晚都无法入睡，脑海里总是浮现出剃须刀的样子。为了对赔赚做到心中有数，他反复计算吉列公司在欧洲，非洲，中东、太平洋地区各个市场上的销售情况，甚至常常要计算吉列公司在海外 32 个分公司的不同营业额。巴菲特说：“我喜欢投资，所以我喜欢计算。每项投资我都会首先计算自己能够承受多少的损失，又能够赚取多少的利润。”

巴菲特在回忆中多次提到，对政府雇员保险公司的投资花费是运算中最复杂的一次，因为在投资之后不久，巴菲特就遭遇了巨额的亏损。巴菲特第一次投资该公司的 4500 万美元的资金就如同石头扔进了大海一般，甚至水花也没有见到。当时，政府雇员保险公司的股票的价格竟然跌到了每股两美元。

在那段时间里，巴菲特总是不断接到公司继续亏损的报告，以至于他多次就是否还要继续拯救这个公司而反复质问自己。值得庆幸的是，投资的精确计算帮助了他。通过周密的运算，他得出了政府雇员保险公司还有继续投资的价值。因此，他多次毫不犹豫地向政府雇员保险公司注入资本，先后投资达到一亿多美元。这家公司的经营状况终于扭转过来，转向赢利。

回忆起这段投资经历，巴菲特说，在投资政府雇员保险公司的过程

中，他的亏损曾经高达 6000 万美元以上，而且很长一段时期内不曾有转机，伯克希尔·哈撒韦公司很多人也对这份投资感到恐惧。但面对巨额的亏损时巴菲特却算出了未来的赢利率。巴菲特认为，这些都是合理的价格，想挣大钱就需要下大注，就像想钓大鱼就要下大的诱饵一样。后来，他反复对公司的管理人员讲，投资市场不是纯粹的取巧市场，也不是靠拿一点小本就能够套取大额资本的。世界上，如果没有任何风险就会获利的事情，恐怕只有继承财产了。因此，他敢于冒巨大风险相继几次大额投入。

总之，在投资中要保证本金的安全，并获得好的回报，首先就要计算可能的损失，然后计算要得到的收益，并始终以合理价格作为投资选择，也只有这样，你才能保障投资的成功。

2. 别太贪了，见好就收吧



当股价远远超出内在价值时，你要能够克服贪婪情绪，懂得什么时候完美收场。

——沃伦·巴菲特

每个年轻的投资者都有一种矛盾心理——既恐惧又贪婪，害怕风险是因为不想遭到打击，贪婪是因为想获得更多的收益。巴菲特提醒年轻的投资者，要想做好投资，就必须学会为控制贪念，学会见好就收。这就是说你必须选择一个卖出股票的时机，除非你的股票真正值得你持有一辈子。

巴菲特认为，永远不要期望股票价格会永远高于其内在价值。事实上，影响股票价格的因素有很多，这使得股票价格始终处在不断的波动状态中，所以当股价远远超出内在价值时，你要能够克服贪婪情绪，懂得什么时候完美收场。

巴菲特教给年轻人的10堂理财课

1966年，在市场普遍不景气，道·琼斯工业指数下跌的情况下，巴菲特投资有限公司却取得了令人震惊的成功。无论是相对于道·琼斯工业指数还是公司本身的发展业绩，巴菲特的公司都创下了空前的业绩回报记录，其高达20.4%的投资收益率超出了市场平均业绩36个百分点。

这种令人震惊的状况还在继续。1967年，巴菲特有限公司的经营业绩又创新高。当年道·琼斯工业指数上涨了19%，而巴菲特有限公司的经营业绩则上升了35.9%，超出了巴菲特原来设想的高于市场平均水平10个百分点的奋斗目标。

据统计，1967年巴菲特有限公司的总收入为1938万美元，加上当年卖出的一些长期持有的可流通的股票，该公司当年的税前利润达到2738万美元。

在这一年，巴菲特有限公司进行了两次大规模的收购活动。收购了联合棉花商店（后来改为联合零售商店）和国民保险公司及其附属国民火灾与海运保险公司。

从1957年到1968年，道·琼斯工业指数的综合平均年增长率为9.1%，巴菲特有限公司的年平均收益率则高达31.6%。在很多人看来，巴菲特有限公司取得了这么大的成就，当时的市场情形又一片大好，巴菲特一定会高兴得不得了，而且还会继续追加投资，以便获得更多的收益。但是在这种大好形势下，巴菲特开始担忧股票市场会出现崩盘。因为这时候彼得·林奇“鸡尾酒会理论”在巴菲特脑海浮现，这个理论把股市的发展分为四个阶段：第一阶段是股市大跌阶段，在这个阶段，人们普遍比较绝望，没有人谈论股票，没有人理睬基金经理；第二个阶段是大盘有所反弹，有一部分人的注意力已经转移到股市上，但更多的人则不予理睬；第三个阶段是大盘迅速上涨，人人都在谈股票；第四个阶段，人人谈股买股，几乎每个人都能轻而易举赚到大钱。而当这个阶段来临的时候，就是大牛市即将见顶的时候，也是你见好就收的时候。由此，巴菲特认为，自己该退场了。

于是，1970年，巴菲特做出了一个让人震惊的决定——解散巴菲

特有限公司。他认为，人们对股票市场的估价已经太高，他已经不知道如何投资了，而且当时要求加入巴菲特有限公司的人越来越多，巴菲特已经无法应付。他对巴菲特有限公司的资产进行了彻底清算，并按照每位股东应该得到的收益以及按规定应该得到的利息，全部分给每一位股东。此后，巴菲特个人所拥有的约 2500 万美元的股票市值大部分被他悄悄投入了伯克希尔·哈撒韦公司。

就如巴菲特所担心的那样，巴菲特有限公司刚刚解散完毕，股票市场就崩盘了。巴菲特对投资环境的警觉以及对完美收场时机的恰到好处的把握使他在接下来的股市崩盘中免遭毁灭性打击，从而为其成为世界巨富奠定了坚实的基础。

不要以为巴菲特的投资理念在中国行不通。举例来说，如果你 1997 年的时候买入了两只业绩极其优秀的公司的股票，如果你在 2007 年底的时候卖出，那么你将会从中获得极其可观的收益，但如果你以为自己还能获得更好的收益，直到 2008 年年底的时候仍然抱着死了都不卖的心态，你的资产将会严重缩水。

所以，即使你所拥有的是绩优股，也不要盲目乐观，这对于投资者来说，并不是什么好习惯。你要记住，当你已经达到了目的之后，就要果断退出。

3. 一鸟在手胜于众鸟在林



一鸟在手胜于二鸟在林，投资重在选择，而选择取决于你的思想和心态。

——沃伦·巴菲特

巴菲特曾对一名年轻的投资人说：“我想引用希腊寓言的一句话，说明稳妥投资的重要性，这就是‘一鸟在手胜于二鸟在林’，投资重在

巴菲特教给年轻人的10堂理财课

选择，而选择取决于你的思想和心态。”

巴菲特这番话阐述了一个重要的投资观点，永远支持一只能够得到足够大收益的优秀股，把自己的资金放在这只股票上。树林里虽然有很多小鸟在飞来飞去，但是它们中的绝大多数对你来说都没有价值，只有踏踏实实地拥有一只才是最关键的，投资股票也是这个道理。

在 20 世纪 90 年代，网络股成了热门的投资对象。作为一种新兴的股票种类，很多年轻的投资者一拥而上，大家都认为它有光明的前途，就连许多投资专家也对这样的股票表现出兴趣。在他们的鼓动下，投身到网络股中的人越来越多。因为大家认定能从中得到很大一笔收益。在这种情形下，新生的网络股在两年之内得到了飞速的发展，其发展速度是相当惊人的。

当很多投资者抱着发财梦冲进网络股时，巴菲特却依然对网络股保持谨慎和观望的态度，因为虽然这些公司的股票价格在不断地上涨，但是巴菲特从它们的财报上却没有看到有多么丰厚的利润收入记录，所以巴菲特不相信这类股票有长远的发展前景。这就是巴菲特不投资的原因，他永远只投资有可靠收益的企业。

早在网络股开始发行伊始，巴菲特就开始进行预测了，他相信这类股票中存在很多泡沫，一段时间后必将会破灭。他极力奉劝投资者，不要把资金过多地投入没有实际收益的企业。但是，当时网络股实在是太火了，蒙蔽了投资者的眼睛，他们对巴菲特的告诫充耳不闻。

在 1999 年和 2000 年这两年里网络迅速地膨胀，但是巴菲特依然坚持不去投资网络股。由他控股的伯克希尔·哈撒韦公司在 1998 年股票的每股收益在 2000 美元左右，然而一年之后便急剧地下降到了 1000 美元。1998 年该公司的股价每股最高在 80000 美元，但是两年之后缩水一半。

面对如此重大的损失，伯克希尔·哈撒韦公司的股东表现出强烈的不满。为了安抚大家的情绪，巴菲特在股东大会上，真诚地向股东们道歉，但是他并没有改变自己的投资策略，他依然坚持自己的投资理念。

21 世纪初，网络股上涨的劲头已经空前强大，但是却很快引发了

一次巨大的下跌潮流。网络股泡沫的破灭使将近五万亿的美元资金瞬间蒸发，这个数字相当于美国半年的国内生产总值，美国股票市场一下子进入了低潮。那些投资网络股的投资者，都遭到了严重的损失。这个时候巴菲特所持有的保险行业的股票却大幅度上涨，在短短的一年之内的收益上涨了 30 多亿美元。

当网络股迅速破灭时，人们突然发现巴菲特的英明之处。一时间，巴菲特成了人们的崇拜对象，报纸杂志纷纷讨教巴菲特的投资秘诀，这时巴菲特微笑地讲述“一鸟在手胜于众鸟在林”的故事。他告诫人们，虽然很多鸟儿在树林里飞翔，看起来很美丽，但是却是华而不实的，不要在众多的鸟儿中迷失了自己，牢牢地抓住一只才是最重要的。

4. 能保住本金，你就“赚了”

投资的第一条准则是不要赔钱；第二条准则是永远不要忘记第一条。

——沃伦·巴菲特

在巴菲特的投资理念中，有这样一句话值得年轻人深思：“投资的第一条准则是不要赔钱，第二条准则是永远不要忘记第一条。”巴菲特认为，如果投资一美元，赔了 50 美分，手上只剩一半的钱，那么除非有百分之百的收益，才能回到起点。所以，年轻的投资者不妨坚持“保住本金就等于赚钱”的理念来对待理财投资活动。

有的年轻人认为，理财投资要有“舍不得孩子套不住狼”的勇气，只有胆大者才能赚大钱。对此巴菲特表示，理财投资不是儿戏，不是赌博，如果没有稳健的投资理念作指导，早晚会栽大跟头，而这一栽下去，可能永远没有机会翻身了。如果投资连本金都保不住，那又谈何进一步赚钱呢？

巴菲特教给年轻人的10堂理财课

巴菲特说过：“在理财的过程中，你可以不赚钱，但是你绝对不能赔本。无论市场发展到什么程度，只要保住了本钱，你就是赚钱了。”要知道，如果你输了50%，那么你就必须赚回100%，才能把本钱赚回来；如果你输了20%，那么你要赚回25%，才能把本钱赚回来。所以，你赔得越多，你就要付出越多，你的压力也就越大。

通过炒股发家致富，成为世界首富的巴菲特，一贯坚持避免损失，保住本金是他投资获胜的一大理财习惯，也是其理财行为的基础。他深切地懂得这样一个道理：“投资首先应该学习如何保护资产，而不是如何赚大钱。”换言之，就是保住本金就“赚钱了”。

在一般人那里，如果赔了钱，他们会计算损失了多少钱，但巴菲特不仅计算损失了多少钱，还计算未来可能因此失去的东西。巴菲特曾在伯克希尔·哈撒韦公司的一次年会上说：“我最糟的决策就是在20岁的时候去了一家加油站工作，那让我损失了20%的净资产，我估计那家加油站让我损失了大约8亿美元。”

因此，年轻人在投资之前要明白一个道理：赔钱会使你的财富梦想越来越难以实现。如果想避免陷入这种困境，你就必须像投资大师一样，将保住本金作为你投资的第一目标，在投资的过程中首先留住你现有的财富，不管是大财富还是小财富。此外，你还有必要尽量做到以下几点：

1. 告诉自己：盈亏是正常现象

股市中，盈亏乃是常事，因为股市本身就是不确定的平台，市场中的诸多因素都会影响甚至决定股市的走向，再加上在上涨和下跌的不同的价位上，每个人的行情预期偏好都不相同，于是多头交易与空头交易也不断地变换角色。这个过程就像接力赛一样，投资者只有在股价上涨之前的一段时间里接过接力棒之后，才能赚钱。因此，对于投资者来说，赚钱获利固然是首要目的，其关键却是你能够抑制自己的贪心。

2. 制定一个赢利或亏损的目标

在制定投资计划之前一定要给自己设定一个比较具体的赢利目标，以便使自己的投资计划更好地得到执行。同时你也要为自己设定一个在

你的接受范围内的亏损指标，这样会有助于你更好地将好股票握在手中，而不至于股市一震荡你就急于抛售手中的股票。当然，赢利目标不应定得过高，而亏损的下限也不应设得太低。只有做到这些，无论最终结果是赚是赔，你都能坦然接受。

3. 不要总是考虑对自己有利的方面

获得了认为可靠的股票消息，多数投资者就会相信赚钱的机会到了，而不去考察信息源的真伪，更不会去认真思考客观条件的短暂与持久，自然也就不可能对整个情况做出正确的评估。其实，你只有多花时间思考，提出疑问，并合理控制自己的欲望，才能做出最佳决策。

4. 必须客观地看待问题

很多时候，之所以会“不识庐山真面目”，只是因为你离股市太近的缘故。因此，在看待股市的跌宕起伏的时候，如果你能假设自己是一个旁观者，可以帮助你进行冷静的思考和分析，从而做出正确的判断。

总而言之，只有时刻提醒自己保住本金，不为小利所动，始终理性投资，你才能像巴菲特一样自信应对股市风潮。你可以对投资的过程入迷，但不贪心过重，更不能利欲熏心，否则你就需要调整心态后再去从事投资工作。

5. 小心频繁交易“伤了你”



要想做投资，卖出买进是必然的，但从降低交易成本、提高投资获利水平的角度考虑，就要尽可能地减少交易次数。

——沃伦·巴菲特

很多年轻的投资者都有浮躁的毛病，他们往往有这样的表现：头天买了一只股票，第二天发现股票升值了，虽然只赚两毛钱，但是他们毫不犹豫地卖掉。第三天，他们发现股价仍在蹭蹭向上蹿，于是再高位追

巴菲特教给年轻人的10堂理财课

回来。第四天，他们发现股价掉了几毛钱，于是吓得忙不迭地“割肉”。就这样，他们在“买进”和“卖出”中来回折腾，搞得自己整天提心吊胆，还赔了钱。

其实，任何时候，任何东西，都有涨跌的时候，我们不能被表象迷惑，而要看到涨了之后会出现什么情况，跌了之后会出现什么情况，要看长远一点，才能把握股市的大趋势，最终赚大钱。频繁交易对投资者来说是没有好处的，不但会增加投资者的交易成本，也会增加交易税金。

可是现实中的情况往往是这样，许多投资者忙着追涨杀跌，到头来只是为券商贡献了手续费，自己仍然是“竹篮打水一场空”，或者自己明明赚了600元，但扣除各种手续费之后，可能只剩下不到一半了。当然，能赚一点辛苦费还好，就怕有的投资者连辛苦费都赚不到，还赔了老本儿。下面是一位股民的投资经历，值得年轻的投资者警醒：

2008年全年，股市震荡下行，小黄抱着“投机”的态度，不断地买股，又不断地割肉，结果投进了30万元，亏损了15万元，亏了50%。那时候小黄重仓了一只股票“XA”，买进来的时候每股6元，不到一个星期，涨到8元，小黄感到赚了两块钱，就卖掉了那只股票，高位换成了另外一只股票“XB”，结果很快就亏损了上万元，而“XA”却一路上涨，小黄后悔不迭，赶忙把“XB”抛售，然后买进“XA”。但不幸的是，当小黄买进“XA”时，这只股又下跌了，小黄陷入了惶恐不安中……

事后小黄深刻地反省了自己，认识到频繁交易是股票投资的最大误区。他说：“假如我在低位握住任何一只好股票，经过一段时间，我都可以赚大钱，可惜啊，我像中了魔一样，迷上了频繁交易。”有位业内人士曾这样评价频繁交易的投资者，他说：“把频繁交易的投机者称为投资者，就如同把经常体验一夜情的朋友们称为痴情者一样荒谬”。

看看那些投资大师，他们从来都不像蜜蜂采花一样，频繁地从一朵花飞到另一朵花上去。他们认为频繁交易于投资而言只会增加资金的风险。具体地说，频繁交易具有下面的坏处：

(1) 由于股票持有者频繁地买卖股票，再加上要承担的投资管理成本，以至于在很长一段时期内他们的投资回报远远比不上他们所持股的上市公司的业绩。

(2) 错误总是在做决定的时候发生。聪明的投资者都知道，证券交易的收入的主要来源之一就是投资者不断交易。如果投资者每天都在股市上不停地交易自己所持有的股票，其结果就是所有钱财最后都进了经纪公司的腰包。相反，如果都像巴菲特那样，若干年持股不动，到最后你赚得不亦乐乎，而你的经纪公司只好破产。

所以，巴菲特认为，做投资，卖出买进是必然的，但从降低交易成本、提高投资获利水平的角度考虑，就要尽可能地减少交易次数，以避免把已经赚到的利润在不知不觉中全用来支付交易佣金。

或许有的投资者认为，交易佣金在总成本中所占比重并不大，但即便如此，如果频繁交易，这一笔笔不大的交易佣金累积起来也会很可观，以至于直接降低你的获利收益，增加亏损，甚至使得你本来可以赢利的投资变为亏损。

美国分析师兼作家查尔斯·埃里斯的研究证明，股票交易频率与对投资收益率的影响之间有如下关系：

股票投资目标收益率 = (交易频率 $\times$ 2X) + Y + (Z $\times$ 市场平均收益率)。

其中：X 为包括买卖价差在内的佣金成本平均值，Y 为基金管理费与保管费，Z 为基金经理人希望达到的收益率。也就是说，当股票交易频率超过 200% 时，每一次交易都必须高出市场平均收益率几个百分点，才能保证达到股市平均收益率。

1998 年，美国加州大学两位教授的研究同样证明了这一结论。他们通过对 1990 年至 1996 年末美国 78000 个家庭连续七年的股票交易记录进行研究后发现，他们的股票投资平均收益率略微高出市场平均收益率，可是在扣除股票交易佣金后，他们的净投资收益率就比市场平均收益率还要低。

在现实生活中你也可以发现，投资交易次数越多的家庭的投资回报

巴菲特教给年轻人的10堂理财课

收益率也就越低，而交易次数越少的投资者年净投资收益率则往往比较高。所以，年轻的投资者要尽量减少动辄进场出场、随意买卖股票的投资方式，以免使自己背上更大的风险。

6. 安全边际就是“买保险”



安全边际就是“买保险”，保险越多，亏损的可能性越小。

——沃伦·巴菲特

安全边际，顾名思义就是股价存在一定的安全界限，即使股市价格在相当一段时间的时期内仍低于价值，投资者依然可以通过公司的净利润和股东权益的增长，来保证自己的投资资本的安全性，同时取得满意的利润率。正如巴菲特所说：“未来永远是不确定的。在大家普遍看好时，你只能花高价从市场买入股票。所以，不确定性反而是长期价值投资者的朋友。”

巴菲特曾打了几个形象的比喻来阐述安全边际的概念，他说：“安全边际就是‘买保险’，保险越多，亏损的可能性越小。安全边际就是‘猛砍价’，买价越低，赢利可能性越大；安全边际就是‘钓大鱼’，人越少，钓大鱼的可能性越高。”

巴菲特之所以能白手起家，成为“股神”，主要有赖于他的“安全边际”投资策略。“安全边际”可以在两个方面帮助他实现获利目标：第一是缓冲可能的价格风险，第二是可获利相对高的权益回报率。

安全边际的概念，最早是由格雷厄姆提出来的，他认为凡是市场价格低于内在价值的品种都存在“安全边际”，投资就应该寻找安全边际尽量大的品种，然后长期持有。这套方法是由巴菲特发扬光大的，巴菲特在发掘企业内在价值方面很有一套。内在价值大的企业，或许在股市上还没有表现出来，巴菲特就专投资这种企业，然后长期持有，等股价

上涨再卖出，从中获取利润。

格雷厄姆在去世前几个月，曾接受过访问，当时他指出：“如果说我在华尔街 60 多年的经验中有过什么发现的话，那就是从来没有人能够成功地预测股市变化”。在这种情况下，安全边际的存在可以为投资者提供一种预防和保险，以便更好地保护投资者的利益尽量少受股市波动的伤害。

因此，投资者如果能够在买入价格上留有足够的安全边际，不仅能降低因为预测失误而带来的投资风险，而且可以在投资策略基本正确的情况下降低买入成本，从而在获取更稳定的投资回报的同时最大限度地保证本金的安全。

巴菲特指出，如果根据安全边际进行价值投资，其投资报酬与风险往往是成反比的，也就是说风险越小，投资报酬越高，风险越大，投资报酬则越低。他说：“在价值投资中，风险与报酬不成正比而是成反比。以 60 美分买进 1 美元的纸币所要承担的风险会大于以 40 美分买进 1 美元的纸币，但很明显的是以 40 美分买进一美元的纸币而获得报酬的可能却比较高。”

形象地说，安全边际就是铺设桥梁时，如果桥梁可承受载重量为 3 万磅（1 万磅=4.5 吨），但你的车只载重 1 万磅，那么你所面临的风险自然会更小，安全边际更大。如果把相同的原则用于投资领域，你获得收益的可能性越大，报酬率也会更高，但风险却更小。

同样的道理，在对白银市场关注了 30 年之后，巴菲特在 1998 年以每盎司 5 美元的价格购买了 1.29 亿盎司的白银，当时白银的价格达到了 50 年来的最低点。在 20 世纪 80 年代，巴菲特买了很多可口可乐公司的股票，在此之前，他已经关注了可口可乐公司 52 年，一直等到可口可乐的价格下跌到具有足够的安全边际时，他才抓住这个机会大量购买可口可乐的股票。

后来，在回顾自己 52 年来持续关注可口可乐这件事的时候，巴菲特兴致勃勃地说：“我记得我大概是在 1935 年或 1936 年第一次喝了可

巴菲特教给年轻人的10堂理财课

可口可乐。不过可以确定的是，我从1936年开始以25美分6瓶的价格从杂货店成批购买可口可乐，然后再以每瓶5美分零卖给周围的邻居们。在我跑来跑去进行这种高利润零售业务的过程中，我很自然地就观察到可口可乐对消费者的非同寻常的吸引力及其中蕴藏的巨大商机。在随后的52年里，在可口可乐席卷全世界的同时，我继续观察到可口可乐的这些非凡之处。”

“直到1988年夏天，我的大脑才和我的眼睛建立了联系。一时之间，我对可口可乐的感觉变得既清楚又非常着迷。”巴菲特笑着坦言道。可见，巴菲特在做投资之前，他会选择安全边际大的企业作为投资对象。正因为如此，他才能实现保住本金的目标，保证不亏本，同时也使自己的投资具有更大的增值空间。

巴菲特是个非常重视安全边际的投资大师，他在每一次投资中都积极寻求一定的安全边际，其根本原因就在于，影响股票市场价格和公司经营的因素非常庞杂，人的预测能力又是非常有限的，因此很容易出现预测失误，如果有了较大的安全边际，即使投资者对公司价值评估有一定误差，即使市场价格在较长时间内仍低于价值，即使上司公司的发展情况在一定时间内受到了挫折，都不会妨碍投资者的投资资本的安全性，同时还能够保证投资者取得最低程度的满意报酬率。简单地说，安全边际对于投资者来说就是一种预防和保护。

7. 充分重视安全边际



有的企业有宽阔的护城河，里面还有凶猛的鳄鱼、海盗与鲨鱼守护着，这才是你应该投资的公司。

——沃伦·巴菲特

要保住自己的本金，最有效的方式就是为自己设立一个安全边际。

在很多时候，也只有这样，才能确保你的投资获得超额回报。对此，巴菲特认为，与你买入股票的价格高低相比，它是否具有安全边际更重要。

1990年，伯克希尔·哈撒韦公司最主要的投资组合变动就是增加了雷诺兹—纳贝斯克公司债券。其实，伯克希尔·哈撒韦公司平时很少买银行股和等级以下债券。他们只对自己相当了解的，同时价格和内在价值之间要有相当大的差距的股票感兴趣。尤其是在等级以下债券方面，他们曾经获得了极大的成功，不过这些债券发行时等级并不低，只是因为后来公司出现了问题被降低了等级，也就是说，这些债券还是有安全边际的。

然而，从20世纪80年代开始，垃圾债券越来越多，其中有很多最终还变成了名副其实的“垃圾”，随时面临着崩盘的危险。伯克希尔·哈撒韦公司对这些不具备安全边际的证券的态度就变得小心翼翼了。于是顺理成章地也就有了1990年的伯克希尔·哈撒韦公司的投资组合变动。

有些投资者可能会认为，这些垃圾债券正因为面临崩盘的危险，所以其管理者会更加专注于经营，从而使得这些公司起死回生。但是巴菲特认为，这些公司的情况就像一个驾驶员驾驶着一辆轮胎上插着一把匕首的破汽车一样。你可以相信驾驶员会小心翼翼地开车，但是马路上任何一个坑就足以造成致命车祸。所以，从投资的角度来说，你怀揣这些公司的债券和股票就像怀揣一个定时炸弹一样，随时都会引爆，并把你带入灾难的深渊。

也就是说，在投资中，即使你买入股票时的价格很低，但如果该公司实质上并不具备安全边际，那么它们随时都可能在激烈竞争中败下阵来，从而给你的投资造成无法估量的损失。所以，你可以把钱放在银行里，虽然这并不能给你带来收益，但你绝对不能把自己的资金交给没有安全边际的公司。巴菲特对中国石油H股的投资就很好地说明了他对安全边际的重视。

巴菲特教给年轻人的10堂理财课

2002年和2003年，伯克希尔·哈撒韦公司先后投入4.88亿美元买入中国石油公司1.3%的股权。当时，中国石油公司的价值应该在370亿美元左右。2007年，由于国际原油价格的显著攀升，再加上中国石油公司管理层在管理上的完善，中石油的内在价值大大提升，到2007年下半年，该公司的价值大致在2750亿美元，该公司的股票也暴涨起来。

此时，巴菲特认为中石油H股股价的暴涨使得它的安全边际因此变得狭窄了，是时候出货了，巴菲特当机立断，把手中拥有的中国石油H股全部卖出，哪怕是它们仍然在上涨也毫不犹豫。事实证明，巴菲特的判断完全是正确的，巴菲特抛出股票之后不久，中石油股票暴跌。

有人说，知道什么时候进场固然可贵，但知道什么时候退场更重要，它能使你避免不必要的损失。所以，无论何时，无论你手中持有的股票、债券、基金怎样稳固，你都要注意它们的安全边际。除此之外，你还要为自己设立一个安全边际。具体来说，你就要做到以下几点。

1. 把你为什么买它以及为什么能接受它的价格写下来

这对投资成功来说很重要，因为把所有事情都写下来，你就可以以此为基础轻松监控投资的具体进展。此外，当投资效果不理想的时候，你也可以通过这些记录及时反省自己当初犯了什么错误才导致了这样的结果。

2. 把你准备在什么情况下出售它以及你所期望的结果写下来

普通的投资者与投资大师的区别往往就在于是否在购买一个投资对象之前知道该在什么情况下出售它。

普通的投资者常常只关心自己要买些什么，至于什么时候出售往往只是遭遇损失之后再想的事，更可怕的是，在决定要出售一个投资对象的时候，他常常忘记当初自己为什么要买它以及他所希望实现的结果。这种善始不善终的投资行为根本无法为他带来收益。但投资大师知道自己什么时候要跟进，知道自己想要什么，更知道自己什么时候该放手。于是，他们最终成就了自己的财富梦。

所以，如果你不知道自己什么时候应该卖，那就最好不要买。要知道，你在做每一笔投资的时候都将退出策略写下来将会使正确的出售时机变得突显，从而提高你的投资回报。

3. 把你能想到的有可能发生的其他所有事情都写下来

不打无准备之仗是兵家最重视的一点，作为投资者，你也要做到这一点，并为最坏的情况做好准备，这样在遭遇意外的时候，你才能从容应对，避免不必要的损失。

4. 把你应对突发情况的计划写下来

你绝对无法控制市场，你能控制的只是你自己的反应，你要明确地知道如果发生了突发情况，你要怎样应对。巴菲特把这称作诺亚法则——预测下不下雨不重要，重要的是建造方舟。当你对有利和不利的情况做好了两手准备，等到必须要采取行动的时候，无论突发情况是有利还是不利，你都能像投资大师那样平心静气地快速行动了。

5. 监控你的投资和你的表现

这样，你就可以判断你的表现和反应是否符合你的本意，也可以对你在投资过程中的失误随时进行调整。

8. 成本过高会带来灾难



我喜欢投资那些经营成本低的股票，因为这样的投资对象有更高的安全边际。否则，投资成本太高，很容易给自己带来灾难性的损失。

——沃伦·巴菲特

从巴菲特的投资安全边际的概念中，我们可以发现，他之所以投资安全边际较高的企业，是因为这样的企业股价低，投资成本低，也就是说巴菲特不赞成投资成本较高的企业。只有这样，才能确保该股票获得

巴菲特教给年轻人的10堂理财课

超额业绩回报。相反，如果你投资的运营成本过高，带来灾难性的结果的可能性也会相应提高。

1996年，巴菲特在伯克希尔·哈撒韦公司致股东的一封信中说，1989年伯克希尔·哈撒韦公司曾经在美国航空公司年利率为9.25%的特别股上投入了3.58亿美元，当时，巴菲特以为自己有足够的胜算把握，可是让他没想到的是那次他确实犯了一个大错误。

巴菲特承认，在过去的很长一段时间里他确实非常喜欢并且崇拜当时的美国航空公司总裁，直到1996年也是如此，再加上其他一些原因，他果断地投资了该公司。但由于巴菲特对美国航空业的分析研究过于肤浅，更没有充分看清该公司的安全边际，同时又过分相信该公司历年来的赢利能力、迷信特别优先股对投资者的保护作用，结果忽略了最关键的一点——美国航空公司的成本结构仍然停留在以前的高水平管制时代，可是其营业收入却因为市场的激烈的价格竞争而大幅度下滑。

虽然整个行业的营业收入都在下滑，美国航空公司无法独善其身，但是该公司并没有采取有力的措施最大限度地降低自己的运营成本，于是公司的运营成本与营业收入之间出现了巨大的断层，该公司以前有过的辉煌的历史也完全成了过去，对公司现在的发展根本产生不了积极影响，而灾难也就无法避免了。伯克希尔·哈撒韦公司投资美国航空公司特别股之后不久，该公司的营业收入和支出的缺口就突然开始大幅度扩大，在从1990年至1994年这短短的四年时间里，该公司累计亏损24亿美元，几乎把所有普通股的股东权益完全赔了进去。

不过幸运的是，巴菲特在这次投资失误中，做对了一件事。那就是当初在签订特别股投资的合约中增加了一条“惩罚股息”的条款。也正是因为这条条款的特殊保护，即使遇到这样的投资失误，伯克希尔·哈撒韦公司从1989年到1996年间陆续从美国航空公司那里得到的股息合计仍然高达2.4亿美元（其中包括1997年的0.3亿美元在内），与3.58亿美元的初始投资相比，已经是旱涝保收了。

根据该条款的规定，如果美国航空公司延期支付股息，就必须额外

支付 5% 的罚息。也就是说，如果美国航空公司在这两年困难时期不能如期支付伯克希尔·哈撒韦公司 9.25% 的股息，那么两年后的支付比例就要上升到 13.25% 至 14%。这个条款很好地保护了巴菲特作为投资者的利益，使之不至于因为美国航空公司的亏损而两手空空。

对于这种状况，巴菲特引用维珍航空公司老板理查德·布兰森的话，开了个非常有意思的玩笑：“有人问要怎样才能成为一个百万富翁，其实答案很简单，首先是你要成为一个亿万富翁，然后就是买一家航空公司，由于航空公司会不断亏损，所以最终你的投资会慢慢变小，你也就很容易地从亿万富翁变成了百万富翁了。”

巴菲特说，在当时的情况下，航空公司要使成本结构合理化，就必须大幅度修改员工劳动合同，降低员工工资，而这一点又是很难做到的，除非企业面临倒闭或者真的倒闭了，否则很难找到合适的理由来修改劳动合同。

这次失败的投资经历给了巴菲特深刻的教训，使他认识到：如果投资对象的经营成本过高，那么这笔投资就存在着巨大的风险。或许正因为这次教训，巴菲特变得特别喜欢投资那些经营成本低的股票，他觉得这样的投资对象具有更高的安全边际。

1983 年，巴菲特以 5500 万美元收购了位于奥马哈市的内布拉斯加家具城 80% 的股份，此时，内布拉斯加家具城的年销售额大约是 8800 万美元。后来，巴菲特说他之所以收购这家公司是因为这家公司有以下三点优势：

第一，经营成本足够低。例如，1990 年美国最大的家具零售商洛维茨的经营成本占营业收入的 40%，美国著名家用电器销售商电路城的经营成本占营业收入的 25%，可是内布拉斯加家具中心的经营成本却只占营业收入的 15%。

第二，产品价格比同行低得多。由于内布拉斯加家具中心的经营成本低，所以它的销售价格比同行低许多，这使得它在企业竞争中处于非常有利的地位。

巴菲特教给年轻人的10堂理财课

第三，营业收入非常好。由于公司的产品销售价格低，公司的销售量大增，所以该公司的进货量也大幅提升，所以其进货成本更低，久而久之就渐渐走上了一条良性循环的道路。

可见，在选择投资对象的时候，一定要尽量选择那些经营成本相对比较低的公司，也就是选择那些安全边际大的公司，否则，如果投资对象的经营成本过高，一旦遇到行业不景气或市场竞争激烈的情况，就可能给你的投资造成灾难性后果。

9. 不会计算，就玩不好股票



就像桥牌一样是在权衡赢得或损失的概率。你每时每刻都在做着这种计算。

——沃伦·巴菲特

熟悉巴菲特的人都知道，他判断股票投资输赢概率的技巧，来自于他最大的爱好——打桥牌。每个星期他大约要打 12 个小时的桥牌，他经常说：“如果一个监狱的房间里有三个会打桥牌的人的话，我不介意永远坐牢。”可见巴菲特对打桥牌有多么热爱。有个牌友曾经评价巴菲特的牌技非常出色，他说：“如果巴菲特有足够的时间打桥牌的话，他将会成为全美国最优秀的桥牌选手之一”。

在巴菲特看来，打桥牌与股票投资的策略颇有相似之处，他说：“打牌方法与投资策略是很相似的，因为你要尽可能多地收集信息，接下来，随着事态的发展，在原来信息的基础上，不断添加新的信息。不论什么事情，只要根据当时你所拥有的信息，你认为自己有成功的机会，就去做它。但是，当你获得新的信息后，你应该随时调整你的行为方式或你的做事方法。”

伟大的桥牌选手与伟大的证券分析师一样，都有敏锐的直觉和判断

能力，他们都擅长计算胜率。他们善于根据无形的、难以捉摸的因素做出正确有效的决策。在谈到桥牌时，巴菲特说：“这是锻炼大脑的最好方式。因为每隔 10 分钟，你就得重新审视一下局势。在股票市场上决策不是基于市场，而是基于你认为理性的事情……桥牌就好像是在权衡赢得或损失的概率。你每时每刻都在做着这种计算。”

在巴菲特看来，股市投资在某种意义上就像打桥牌，因为它们都是推理游戏，你推理的依据就是已打出的和未打出的桥牌，通过推理可以使你得知概率发生的可能性。这种游戏对智力是最好的锻炼。

与巴菲特打过交道的人，都知道他有超凡的计算能力。伯克希尔·哈撒韦公司股东之一，纽约股票投资商克瑞斯第一次与巴菲特见面时，问巴菲特：“你是否曾使用过计算器？”巴菲特说：“没有。”

克瑞斯又问：“那么你怎么进行繁杂的计算呢？难道你有计算的天赋吗？”

巴菲特说：“没有，我只是经常与数字打交道，对那些数字有感觉而已。”

“您能否为我示范一下？比如 99×99 等于多少？”克瑞斯问道。

巴菲特脱口而出道：“9801。”

克瑞斯又问：“如果一幅油画的价格 100 年内从 250 美元涨到 500 万美元，年收益率是多少？”巴菲特不假思索地说：“13%。”克瑞斯惊讶不已，忙问他是怎么做到的。巴菲特回答说：“任何复利表都会显示出答案。”

通过这件小事我们可以看到，巴菲特显然是数学方面的天才。基于这个原因，很多投资者认为巴菲特之所以那么擅长投资，是因为他有非凡的计算能力。如果他没有这种能力，是很难做到如此成功的。但巴菲特并不这么认为，因为他觉得实施战略投资并不需要投资者具备高深的数学知识，巴菲特说：“这是简单的代数问题，学起来并不难。难的是在你的日常生活中每天都应用它。”

巴菲特在投资的时候善用概率，他经常运用的概率计算的方法是：

巴菲特教给年轻人的10堂理财课

数学预期收益=收益概率×可能收益数量-亏损概率×可能亏损的数量

这个算法并不完美，但是这样计算会使复杂的事情变得简单。他说：“如果我认为这个事件有 90% 的可能性发生，它的上涨幅度就是 3 美元，同时它就有 10% 的可能性不发生，它下挫的幅度就是 9 美元。用预期收益的 2.7 美元减去预期亏损的 0.9 美元就得出 1.8 美元（ $3 \times 90\% - 9 \times 10\% = 1.8$ ）的数学预期收益。”

接下来，就该考虑时间跨度了，将这笔投资的收益与其他可行的投资回报相比较。巴菲特说，如果你以每股 27 美元的价格购买阿伯特公司，根据计算潜在收益率为 6.7%（1.8 美元除以 27 美元）。

风险套购交易是具有亏损风险的。“我们愿意在某些交易中亏本——比如风险套汇。但是当一系列类型相似但彼此独立的事件有亏本预期概率时，我们是不情愿进入这类交易的。”巴菲特坦言道，“我们希望进入那些概率计算准确性高的交易。”

从巴菲特的计算中，我们可以看到：在风险套购中没有准确的频数分布，每笔交易都是不同的，每次情况都要求不同的预测判断。即使这样，使用数学运算对风险套购的运作还是大有益处的。

10. 只靠借贷投资不是明智之举



.....
无论是公司还是个人，想用一条蚯蚓钓上一条大鱼，几乎是不可能的，短期债务只会让你的投资风险更大。

——沃伦·巴菲特

.....

投资本身就是有风险的事情，如果没有资金投资而借钱投资，无疑又增加了一道风险。对此，巴菲特表示不提倡借贷投资，他认为，借债投资对一个投资者来说是双重风险，一旦投资失败，就会血本无归，同时还会上欠下债务，最终会把自己搞得焦头烂额。

对巴菲特而言，不做的事情和他所做的事情同样重要。他不做任何程序交易，也不针对某家公司进行短线投机。他从不试图利用负债的代价轻率冒险而仓促行事。

在巴菲特看来，赚钱的秘诀不是冒险，而是规避风险。他的资产负债率完全满足他在投资中所坚持的一个概念——安全边际收益。尽管他拥有 400 多亿美元，但他的负债数额为零，他唯一的一次负债行为早就还清。

1971 年，巴菲特为了买房子，不得不向银行贷款，在位于加利福尼亚州的拉古纳滩买了一栋三室两卫的房子。这栋房子可以远眺太平洋。当时，它的价值是 15 万美元，如今已经大幅度升值。

1991 年 9 月 13 日，巴菲特曾向大家调侃自己，说：“站在你们眼前的这个家伙，曾经负债 7 万美元购买了位于拉古纳滩的一栋房屋，我买这栋房子是因为贷款利率低……这是我多年来所欠的全部债务。”

巴菲特几乎不借债，这样做是为了追求投资的稳妥性和安全性，避免因借债而增加投资的风险。可以说，在巴菲特几十年的投资生涯中，一直严格遵守“安全边际”的原则，这正是他的理智和聪明之处。

但凡事都有例外，巴菲特表示虽然他反对借钱投资，但并不是说任何时候都要这样做，在下列特殊的情况下，你可以考虑借贷投资。

1. 在自己能承担的债务范围内贷款

我们知道，借债就必须支付利息，因此你在借债之前，需要考虑是否有能力偿还本金加利息。从根本上说，不管自身条件如何，把希望完全寄托在“借鸡生蛋”上的人是傻子。约翰·邓普顿说过：“生产性的贷款是必要的，然而无止境地贷款也不是一种高明的做法。”所以，如果你想赚大钱，就要改变对借债的片面认识，同时努力培养自己的判断力和预测能力。

2. 当你确信自己能从投资中获得收益时

你可以借来钱，但是你借不到大脑。活用投资知识和信息来赚钱的智慧，是从任何地方都借不来的。这就是说会借钱不是一种成功，源源

巴菲特教给年轻人的10堂理财课

不断积累自己独具一格的投资秘籍才是成功的秘诀。只有当你确信能从中某种投资中获益，但资金不足时，你才有必要借钱投资，因为你已经深信：只要投资就能获得收益。但尽管如此，你也不能忘了：任何时候借钱投资都是铤而走险的。

3. 不要借短期债，要借长期债务

巴菲特曾说过：“无论是公司还是个人，如果你只有一条蚯蚓，想钓起一条大鱼，几乎是不可能的，短期债务就像一条蚯蚓，很难获得足够回报以偿还债务、获得收益，只有长期债务才能把风险降低，让你在投资活动中表现得更加从容。”

此外，为了投资，那些聪明人绝对不会用自己的信用来进行“信用交易”。所以，当你希望活用贷款来投资时，其“贷款”必须具备能长期低利使用的特征。

第三堂课

● 善于捕捉赚钱的时机 ●

巴菲特曾说过：“45年前我看到机会却没有什麼钱，45年后我有钱却找不到机会。”在他看来，搞投资不能没有时机，成功投资就是成功地把握了投资时机，如果你选错了投资时机，就注定会失败。所以，巴菲特始终认为：“你要发现你生活与投资的优势所在。当机会来临时，你对这种优势有充分的把握，就要全力以赴，孤注一掷。”



巴菲特教给年轻人的10堂理财课

1. 投资，就是抓时机



当机会来临时，你就要充分把握，全力以赴，孤注一掷。

——沃伦·巴菲特

巴菲特曾经说过：“45年前我看到机会却没什么钱，45年后我有钱却找不到机会。”在他看来，投资就是把握时机。当机会来临时，巴菲特会敏锐地看到这种“赌注”。他说：“你要发现你生活与投资的优势所在。当机会来临时，你对这种优势有充分的把握，就要全力以赴，孤注一掷。”

巴菲特的投资技巧之一是：选择好的投资时机，牢牢地把好时机掌握在手中。他认为成功投资就是成功把握投资时机，如果选错了投资时机，投资就会失败；如果抓住了好时机，投资也就成功了一半。

2003年4月，亚洲地区“非典”肆虐，很多投资者对投资中石油公司犹疑不定，而巴菲特却从危机中看到了机会，大胆出手买进了中石油的股票。从2007年7月12日开始，巴菲特陆续抛售中石油股票。这次投资是巴菲特投资生涯中经典的成功案例。到2007年10月份，巴菲特从投资石油中狂赚了28亿港元。

如果仔细考察巴菲特这次成功的原因，你就会发现他在投资之前，对中石油的内部和外部环境做了详尽的分析，并把握住了最好的投资时机。

首先，2003年4月的中石油的股价非常低，而中石油的内在价值很大，因此它的股价必定有一个非常大的上升空间，这个时候可谓最好的购买时机。

其次，巴菲特在买进中石油股票之前，对该公司进行了详尽考察，认真研读了相关的财务报告，从中发现中石油主要从事石油及天

然气的勘探、开发、生产及销售，原油及石油产品的炼制、运输、储存和销售以及其他石化相关产品的生产及销售以及天然气的输送及销售。其中，天然气与管道业务是中国石油公司重点发展的业务，并很有可能成为公司未来赢利增长的动力。更重要的是，巴菲特得知中石油通过一系列的收购，稳步拓展了海外市场，并初步表现出强劲的发展势头。

此外，亚洲是当时全球经济最活跃的地区，而中国又是这个地区的经济引擎。随着中国经济的快速增长，石化、钢铁、电力等基础性行业将直接受益，而起步较晚的金融服务、汽车等行业也将快速发展。从这个角度上看，只要长期投资中石油，就能在未来获得丰厚的利润回报。因此，巴菲特对这次投资充满了信心，他果断地把握了机会，最终得到了财富之神的眷顾。

巴菲特说，失败的投资有失败的原因，成功的投资也有成功的理由，大凡成功的投资者无一不是能够耐心把握投资机会的人。如果机会不成熟，他们可以耐心等待，一旦机会来临时，他们就会马上投下大赌注。成功其实就这么简单。

作为一位普通的投资者，如果你想把握投资的机会，就有必要了解一些资本市场的基本规律。资本市场大致分为多头市场、空头市场，以下分别对它们进行介绍。

1. 多头市场

多头市场的发展分为四个阶段。第一是积累阶段。该阶段的特征是股价偏低，大部分投资者由于先前股票价格的下跌而对股市兴趣索然，只有那些觉得股票定价过低，认为将来会增值的投资者才开始积累股票。第二是上升阶段。该阶段的特征是股价稳步上升，交易活动增加，企业收益有所提高，前景看好。第三是黄金时期。这个时期股价的增长势头惊人，公众对股市信心十足，大多数股票都已被充分估价，即其市场价格与其理论价值相等。第四阶段是泛滥时期。该阶段没有明显价值的低值股票成为投机者的目标，投机泛滥成灾。

巴菲特教给年轻人的10堂理财课

2. 空头市场

空头市场的发展也可以分为四个阶段。第一阶段是销售阶段。该阶段开始于多头市场的后两个阶段。在此期间，在低价时买进股票的投资者开始抛出手中的股票。第二阶段是恐慌阶段。在该阶段股价急剧下跌，投资者和投机者疯狂地抛售股票，这引起股价进一步下跌。第三阶段是“第二次复苏”阶段。由于市场抛售过分，股价跌得太低，有人购入，股价小幅回升，但由于前景黯淡，抛售仍会继续。第四阶段是“长期滑坡”阶段。股价在较长的时间里逐步下降，当价格跌到足够低时，就有投资者重新购买股票，于是整个过程重新开始。

2. 卖股票，要看“七成五”法则



是否需要卖出股票可以参考“七成五”法则来判断。

——沃伦·巴菲特

从20世纪80年代以来，美国股市上出现了许多投资方法，比如小资本化投资法、大资本化投资法、成长法、价值法、动态法、主题法、产业循环法等，这些投资方法曾经都受到过人们的青睐，也对投资起到了一定的帮助，但是渐渐很多投资者发现这些方法不管用。

为什么会不管用呢？原来，一旦这些方法被人们掌握，就会成为证券公司拉动或打压市场的工具，而投资者也会因为这些似是而非的理论丧失判断、分析能力。这样，投资者就很容易亏损。对于那些公之于众的投资方法，年轻的投资者要有辨别能力，而不能轻易相信。

当然，有些投资技巧也是有效的，比如，巴菲特一贯主张的“七成五”法则就是一个简单实用的投资技巧。该技巧主要在判断何时卖出股票方面起作用，巴菲特认为，是否需要卖出股票可以参考“七成五”法则来判断。什么是“七成五”法则呢？看看下面这个故事就知

道了。

在一次大型聚会上，巴菲特环顾了一下四周发现会场大概有 80 人，于是对大家说，在座的人中至少有两个人的生日是同一天。大家对他的断言表示怀疑，认为他是在胡说：没有经过调查又怎么能下此结论呢？

巴菲特确实没有经过调查，其实他也不需要去调查，而只不过是运用了最简单的概率知识而已。根据概率原理，80 个人的生日分布在一年 365 天中，2 人以上的生日是同一天的概率高达 75%。也就是说，巴菲特的这一说法有 75% 的可能是成立的，至于不成立的可能性则只有 25%。这就是著名的“七成五法则”，在他一生的投资生涯中，这一法则被运用到了极致。

巴菲特认为，要想在股票投资中把这一法则运用好，真正为自己带来收益，最关键的要掌握这两点：一是仔细研究你在整个股票市场中处于什么地位。如果你的股票赢利能超过 75%、居于最前面 25% 的人之中，那么你就能保持常胜不败。二是无论是投资股票还是争取获利，都不必非要追求 100% 的把握，而要只要具备 75% 的把握，这笔投资就值得你去做，相反，如果你只有 25% 的把握就要坚决止损。

在实际投资活动中，对于短线投资者来说，只要有 75% 的成功把握就能保证稳赚不赔。例如在四次投资机会中有三次可以赚而另外一次会赔，那么你就没有什么可担心的，只要你能掌握合适的尺度，懂得怎样扩大收益，减少亏损，你就可以去大胆投资。

比如，如果在四次投资机会中你三次赚了，一次赔了，但每一次都赚 10%，亏也是 10%，这样总起来你就还会有 30% 的赢利。但如果前面三次赚钱机会，你一有 3% 的收益就赶紧抛掉了，而后面的一次割肉机会你的亏损额超过了 15% 才卖出，这样总起来看你就亏损了 6%，这是得不偿失的。不过遗憾的是，在我国股市中，这样的投资者实在是太多了。

事实也证明，越有效的东西越简单，反之也就是越简单的东西越有效。巴菲特的股票投资策略非常简单，但当股市上的投资者都在费尽心

巴菲特教给年轻人的10堂理财课

机地研究某一种投资方法的时候，巴菲特悄悄地就赚了几百亿美元，而且几乎从来就没有失算过。

所以，记住，当你手中的股票已经不符合“七成五”法则的时候，为了保本起见，最好中止投资。

3. 股市越低迷，买得越疯狂



股市越低迷，这时候股票投资的安全边际区域就越大，投资安全性就越强，投资回报率就越高。

——沃伦·巴菲特

巴菲特曾说过，“我喜欢股市下跌，因为它使我能以新的、令人感到恐慌的便宜价格买到更多的股票。”在他看来，不但要在股价下跌的时候买入，还应该要在整个股市低迷的时候买入。因为股市越低迷、股价越低，股票的上涨空间就越大，那么投资者赚的就越多。

其实这个道理非常简单，因为在股市低迷的时候买入，那么股市上涨的可能性会非常大，这样什么时候卖出，都能赚钱；如果股市非常好，这时候股价非常高，投资成本就高，而且股市下降的可能性比较大，如此一来，亏损的可能性就大。因此，如果你想长期持股，就应该在股市低迷的时候买入，这个时候买入股票的成本更低，赚大钱的可能性更大。

1956年初，美国的道·琼斯工业指数是499点，年末收盘为435点，扣除市场平均回报22个点的股息分红，当年实际下跌42个点。巴菲特指出，当年美国股市上的任何一家基金公司都没有赢利，可喜的是，他在1956年成立的三家合伙企业的净资产增长了25%。

可以说，能取得这样的成绩非常难得，而且如果你仔细分析就会发现，在这三家公司中，有一家公司的业绩回报非常可观，到底是什么原

因导致的呢？

原来，这家公司是当年三家公司中最后成立的。该公司成立时，美国股市正处于低迷状态，所以有机会大量买入成本低廉的股票。与之不同，前面两家已经成立的公司，由于成立得稍早，更早进入股市，仓位已经很重了，等到股价跌下来时，再也没有多余的资金去进入股市了，从而导致持股成本较高，所以赢利相对少一点。

在接下来的 1957 年，巴菲特的这几家合伙企业的投资组合与上一年基本相同，虽然道·琼斯工业指数当年又下跌了 12%，但这几家企业的业绩仍然高于市场平均水平。

当谈到这次成功的投资时，巴菲特分析说，成功的原因关键在于股市中到处是便宜的股票，这使得他有足够的耐心和时间去进行挑选。在挑选股票的时候，巴菲特的一贯风格是小心翼翼，他总希望能找到那些价值被严重低估的投资对象。

可是一旦买入，他就会抱着“无所谓”的心态长期持有。这时候，他宁愿看到自己所拥有的股票不断下跌，也不希望它不断攀升。因为对于他来说，股票还是这些股票，只要它的价值增值能力没有受到根本性破坏，股价上升和下跌都是无关紧要的。既然如此，那还不如希望它下跌，逼迫自己远离股市，不去关心短期走势。

1970 年巴菲特有限公司解散后，巴菲特很长时间没有发现什么好股票，因为他选择股票采用的是自己那套衡量公司内在价值的方法。1972 年，伯克希尔·哈撒韦公司证券投资总额 1.1 亿美元，其中用于股票投资的金额只有 0.17 亿美元，但巴菲特感到当时的股价太高了，不利于投资和赚钱。

当时，美国几乎所有投资基金都集中投向一批知名度很高的成长型股票，如施乐公司、柯达公司、宝丽来公司、雅芳公司、得克萨斯仪器公司等，人称“漂亮的 50 种股票”。投资者普遍认为，投资这样的股票是安全的，无论价位多么高，投资风险都不大。就这样，1972 年时这些股票的市盈率纷纷上涨到 80 多倍。

巴菲特教给年轻人的10堂理财课

但是巴菲特早就预料到美国股市会发生崩盘，他认为即使这些“漂亮的50种股票”也未能幸免。果然，1973、1974年，美国股市发生了崩盘，这时候巴菲特丝毫没有闲着。股价越低，他越买，股市跌得疯狂，他买股票买得疯狂。因为巴菲特认准一个理：股价越低，表明这只股票的安全边际越大，它的升值空间和赚钱的概率就越大。

一段时间后，当巴菲特翻开各家公司的报表，看到市盈率都是个位数时，高兴得跳了起来。他买了大量的不被看好的股票，因为他认为这样的股票才是最安全的。比如，有一只联合出版公司的股票，发行价是10美元，一个月内就下跌到7.5美元，市盈率还不到5倍。这时候巴菲特大量吃进，据统计，1974年内有107个交易日他都在买入这只股票。也就是在这个时候，巴菲特买入了华盛顿邮报公司的股票。

1973年2月，伯克希尔公司买入18600股华盛顿邮报的股票，股价是27美元；5月又买入4万股，股价是23美元；以后股价继续下跌，巴菲特又继续买进。到9月份时，伯克希尔·哈撒韦公司已经成为华盛顿邮报最大的外部投资者。当时的华盛顿邮报资产价值4亿美元，而现在只需花0.8亿美元就能买得到。正因为有这些在股市最萧条时买入的优质股票垫底，巴菲特后来才会取得如此杰出的投资回报。

4. 买股票，就买别人不感兴趣的



大多数人都是对别人都感兴趣的股票才感兴趣，但多数人
对某只股票不感兴趣时，那只股票才是你应该感兴趣的。

——沃伦·巴菲特

很多人都有从众心理，看到别人买什么股票，自己也会受到影

响。如果很多人买同一只股票，那么自己就觉得那也是一只好股票，于是盲目抢购。其实，很多人都感兴趣的股票，不一定是好股票，因为人们很容易高估股票的走势，以至于即使把股票抢到了手，也赚不到什么利润，甚至很容易亏本。中国人说的“盛极必衰”就是这个道理。

对此巴菲特非常认同，他曾经说过：“大多数人都是对别人都感兴趣的股票才感兴趣，但多数人对某只股票不感兴趣时，那只股票才是你应该感兴趣的。”在他看来，越热门的股票越难赚到钱，走势低迷的股票才会有大的增长空间。

巴菲特认为，在很多人对某只股票不感兴趣的时候，你可以在股市里不动声色地以小股东的身份低价获得这只股票。其实，大家之所以对某只股票不感兴趣，就是因为这只股票走势比较低迷，既然如此，这时候你买进来，所要付出的成本就会小得多，然后长期持有，等到有一天股价大幅上涨时再卖出，你一定会大赚一笔。

20 世纪 70 年代中后期，由于某些原因，保险公司的经营成本增加了很多，很多公司不计成本地出售保单，为的只是不失去市场份额。这种恶性竞争导致保险公司的保险费率不但没有增加，反而大幅度下降。

在这种情况下，美国老牌保险公司政府雇员保险公司于 1976 年初宣布了一个惊人的损失数额——1.26 亿美元，其股票价格一下跌到谷底。这时候，绝大多数人对该公司的股票避之唯恐不及。同年 7 月份，政府雇员保险公司的股价跌到每股 2 美元，政府雇员保险公司顿时陷入了彻底的混乱中，甚至随时都有破产的危险。曾经那么不可征服的保险业巨头，现在却要面临有史以来最危险的境况。

天才投资家巴菲特看到了这一状况，他认为政府雇员保险公司依然保持低成本的运营方式，它在过去的发展过程中有很多优势，在挑选客户方面更有选择性。尽管最近几年，它放弃了这个运营方式，但是它的潜在成本优势依然存在，所以只要它能平安渡过当前的危机，它的赢利

巴菲特教给年轻人的10堂理财课

能力就会恢复到以往的水平。巴菲特认为，政府雇员保险公司和 20 世纪 60 年代的美国运通公司一样，也是一个正在度过一段危险时期的杰出企业。

在这种看法的支持下，巴菲特和政府雇员保险公司的新任最高决策者伯恩进行了一次长达数小时的会谈。在会谈中，巴菲特从伯恩身上看到了他的坚毅果断、旺盛的斗志，认为他具备足够的带领政府雇员保险公司渡过当前困境的素质。会谈结束后，巴菲特以每股 2.18 美元的价格买进了 50 万股政府雇员保险公司的股票。同年 8 月份，伯恩大胆策划发行了 7600 万美元的优先股，用来弥补公司资金不足的情况，巴菲特抓住了这个机会，毫不犹豫地买下了其中 25% 的股份。

6 个月之后，这批优先股股价一下子上升到 8.18 美元，是当初买入价的 4 倍，在随后的几年里，巴菲特对政府雇员保险公司越来越有信心，他不断增加投入，把在政府雇员保险公司的投资份额翻了一倍，成为对政府雇员保险公司具有控制权的投资者。

到 1995 年，政府雇员保险公司的股票在最初 2 美元一股的基础上，增值了 50 倍，巴菲特从中赚了 23 亿美元。同时由于公司不断回购股票，巴菲特持有的股票比例占到了 51%。同一年，巴菲特又支付了 23 亿美元收购了政府雇员保险公司的其余股权，使其成为巴菲特旗下的全资子公司。

从巴菲特成功投资政府雇员保险公司这件成功的事例上我们可以发现，当一只股票没有被人重视的时候，并不是一件坏事，越是大家不感兴趣的股票，其升值的可能性就越大。只要你坚信这家公司能走出低谷，那么你就可以大胆地购买这家公司的股票，长期持有，早晚有一天你会赢利。

与之相反，市场越热，一只股票越抢手的时候，它的股价就会被抬高，这时候你再去买它，就要付出较高的成本，而且由于这只股票升值到一定程度，再上升的可能性就越小了，因此赚钱的可能性就相对较

低。因此，如果你买这样的股票，赚大钱的可能性就不高。

所以说，作为年轻的投资者，应该学会判断投资时机，想要做到这一点，可以充分借鉴下面三个标准：

标准一：投资顾问的意见

一般而言，投资顾问会告诉投资者要低进高卖，但股市充满了变数，投资顾问也会经常给出错误的建议。这就警告我们，当大多数投资顾问都乐观地看待市场时，往往是行情正在接近高峰的时候，而当大多数投资顾问都不对市场抱有信心时，往往都是市场行情接近低谷的时候。

标准二：共同基金持有现金比率

任何一个投资老手都知道，当共同基金的投资组合中持有现金增多时，股价一般会下跌；而当持有现金减少时，股价就会上涨。也就是说，共同基金持有比率是判断是否有利于你做出投资决定的指标。如果现金持有比率非常高，那么股价就很可能开始低迷，这时你就可以抄底；反之，如果现金持有比率非常低，股价就很可能趋向顶峰，这时的市场往往会过热，也就是你要减仓的时候了。

此外，由于基金在股价下跌的时候面临赎回压力，如果现金持有数与前三个月累积要求赎回数比例大于八倍时，那么基金赎回的压力比较小，反之则股价会下挫，所以共同基金中的现金持有数与前三个月累积要求购回数的比率也可以作为参考依据。

标准三：证券公司是否人气很旺

当你发现证券公司的人气急升，一开盘就出现涨停板时，那么这个时候的股价通常已经接近了顶峰，投资者要减仓或退出；反之，如果以前热闹的场景变得人烟稀少，人们对股价漠不关心，连股票方面的书都卖不出时，那么这个时候股价往往已经跌至低谷，此时也正是购买的好时机。

5. 以 40 美分买价值 1 美元的东西



要学会以 40 美分买价值 1 美元的东西。

——沃伦·巴菲特

在买东西的时候，每个人都希望买到物美价廉的商品。股票就是一种商品，当你发现一只股票本来值 1 美元时，你可以仅花 40 美分的价钱买下来，为什么不买呢？巴菲特就会买，而且会疯狂地买，因为购买价格低于价值的股票，是巴菲特重要的投资理念之一。他认为这样的股票才会有巨大的升值空间，买这样的股票才会赚大钱。

巴菲特经常强调，做买卖首先应该考虑价格因素，买股票也是这个道理。因为只有合理的价格上买入股票，才能使买卖有价值，才能取得合理的回报。所以，无论是投资企业还是购买股票，巴菲特永远会坚持一个原则，那就是以 40 美分的钱买价值 1 美元的东西。

为了能买到物有所值的股票，巴菲特特别关注低成本的公司，他经常以极低的成本购进一些公司的股票，因为他知道那些公司有很大的发展潜力，日后一定会发展起来。巴菲特说，当你买入某一公司的股票后，并不表示你就能马上获得成功，因为市场竞争激烈，你所购买的那家公司的股票，在一定的时期内的业绩可能会受到影响。但是请不要紧张，因为你投资的是成本很低的公司，它早晚会迅速发展起来，并最终占领市场。在巴菲特看来，低成本公司在国际市场有着很大的吸引力和极强的竞争力，这是它的优势所在。这一点在伯克希尔·哈撒韦公司所投资的几家公司的活动中表现得极为明显。

在美国家具销售业里，除了伯克希尔·哈撒韦公司以外，运营成本最低的是洛维兹公司，它的操作成本是只占营业额的 40%，所以它必须收取 45% 的价差。也就是说，顾客每买 100 元的家具，有 55 元是这

店家的家具成本。这是除伯克希尔·哈撒韦公司以外全美国最低成本的家具店，因此它在同行业中非常具有竞争力。

与此相似，伯克希尔·哈撒韦公司的子公司博希姆珠宝店、伯克希尔·哈撒韦公司持股的沃尔玛百货公司都是经营成本较低的公司。博希姆珠宝店的操作成本是营业额的 18%，沃尔玛百货公司的操作成本是营业额的 15%。由于这些公司的成本较低，他们的产品可以卖得更便宜，也就更能吸引客户，进而提高销售量。反过来，也可以提供更多的产品、更低的价格，最终形成良性循环。

1988 年，巴菲特首次买进可口可乐公司的股票，当时人们很不明白，就问：“你为什么要投资可口可乐呢？”从这个疑问中我们可以看到，人们不认为可口可乐公司有什么投资价值。但是巴菲特认为，可口可乐公司的价值主要在于，其生存期间现金流量的预估值以适当的贴现率折算成现值，所以可口可乐公司的价值就是，它有市场平均值 15 倍的盈余和 12 倍的现金流量，以及 30%到 50%的市场溢价。巴菲特之所以为一个只有 6.6%净盈余报酬的企业，付出五倍于账面的价格，是因为可口可乐公司有很好的商业信誉作保证，他只要投入小额资金，就可以赚到 31%的股东权益报酬率。

买股票的时候不能不考虑投资报酬率，也就不能不考虑买入价格。在将来的股票卖出价格不确定或现在难以确定的情况下，股票投资的升值空间主要取决于买入价格的高低。买入价格越低，报酬率就可能越高。

但是在实际买入股票时，很少有人会通过买入价来计算投资报酬率，因为人们常常不知道股票的卖出价格。这时，你可以通过另一种方式来计算投资报酬率，那就是“赢利额/买入价格”，也就是说在公司的赢利水平一定的前提下，股票买入价格越高，投资报酬率就越低。

在巴菲特看来，在买入一只股票的时候要考虑三个条件：每年每股的赢利额、股票的可预测性、股票价格。一般而言，巴菲特最先会考虑每只股票每年每股的赢利额，并将其看做是这只股票的投资回

巴菲特教给年轻人的10堂理财课

报率。

巴菲特还会看这家公司能否稳健经营。如果这家公司的管理层经营状况比较稳定，没有什么大起大落，那么这只股票的投资报酬率就算得上是扎实、稳定的。最应该注意的是，股票价格直接决定投资报酬率的高低。例如，某只股票上年度每股上涨 2 美元，如果股票买入价是 20 美元，那么投资报酬率就可以看做是 10%；如果股票买入价是 40 美元，那么相应的，投资报酬率就下降到了 5%。

总而言之，巴菲特的投资原则非常明确：投资每一只股票都要物有所值，哪怕仅仅是估计会有丰厚的回报。相反，如果确定不了投资的回报率，再好的股票他也不会感兴趣。比如，巴菲特与比尔·盖茨是很好的朋友，他非常敬佩比尔·盖茨，并认为他是当今全球商界最聪明、最有创意的经理人。不过，巴菲特从来没有买过微软公司的股票，因为他无法估算微软公司未来的赢利和股价。

6. 要投资，就投傻瓜经营的公司



你应该选择投资一些连笨蛋都会经营的企业，因为总有一天这些企业会落入笨蛋的手中。

——沃伦·巴菲特

巴菲特曾经说了一句让人费解的话，这句话中包含了简单的投资道理，那就是：“你应该选择投资一些连笨蛋都会经营的企业，因为总有一天这些企业会落入笨蛋的手中”。当你初次看到这句话时，你或许感到非常莫名其妙。但是当巴菲特解释一番，你就会豁然开朗。

巴菲特说，如果一家公司连傻瓜都能经营好，那么这家公司给谁经营，都不会经营差，也就是说投资这样的公司，你可以包赚不赔。所以，巴菲特经常建议人们投资傻瓜经营的公司，这是非常有道理的。在

巴菲特看来，一家傻瓜经营的公司未来的发展道路应该是清晰可见的，完全在你可掌控的范围内，只要这只股票绝对真实，你就可以大胆投资，这将是非常稳妥和安全的投资方式。

巴菲特建议年轻的投资者，当发现这样的傻瓜公司时，只要认为它的投资回报率符合你的预期，它的价格符合你的心理价位，那么你就大胆投资吧。这一点在巴菲特投资可口可乐公司的过程中表现得非常明显。

可以说，连傻瓜都能经营好的公司，一般业务都比较简单，就是不停地复制、不停地重复一件事情，这样它会做得越来越好。而你也可以“靠山吃山”，从中获得收益。当然了，如果这家公司的管理层足够聪明，你投资这家公司就能获得更大的收益了。

7. 选择危机中的股票，出手要快



当一家有实力的大公司遇到一次巨大的但可以化解的危机时，一个绝好的投资机会就悄然来临了。

——沃伦·巴菲特

巴菲特认为，当一些大企业出现暂时性的危机时，它们的股价会有很大的下降，这时候大多数人会抛出自己所持有的股票，但其实这时候正是应该买入的时候，因为大公司出现危机，倒闭的可能性不大，它们一般会在一段时间后恢复原有的实力，因此，如果在该公司出现危机时，大量买入其股票，长期持有，你就能大赚一笔。

巴菲特一贯主张投资稳健的公司，当你看好的稳健的公司遭遇到困难时，如果你可以以实际行动来帮助它渡过难关，那么你完全可以放心投资，因为将来你会获得丰厚的回报。为什么呢？因为股票市场上短线投资的人比较多，他们唯利是图，一旦看到某只股票突然涨停、下跌，就会急不可待地卖出，从而导致股价迅速下跌，但事实

巴菲特教给年轻人的10堂理财课

上，这些股票的下跌和公司的困难只是暂时性的，对公司的长远发展没有根本性的影响，投资这样的股票，无疑是“放长线钓大鱼”，因此必然有利可图。

有一家连续经营了10年的滑雪场，每年可以获得500万左右的净利润。由于滑雪场的经营收入主要取决于天气情况，一旦某一年没有下雪，那么滑雪场的利润就会减少，其股票价格就会下跌。但是你不能因为没有下雪，看到这家滑雪场的赢利收入减少了，就认为这家公司的股票不值钱了，就卖掉股票。

事实上，即便这家滑雪场某一年的净利润很低，但只要第二年下了一场大雪，它的利润就会一下子赚到500万到700万。所以，综合起来看，这家滑雪场每年的利润仍然在500万元左右。也就是说，无论怎样，这家公司的内在价值都是相当大的，投资者不能因为某一年它的股价下跌了，就认为这家公司没有投资价值，从而放弃对它进行长期投资。

对于这种现象，巴菲特曾说过：“当一家有实力的大公司遇到一次巨大的但可以化解的危机时，一个绝好的投资机会就悄然来临。”1960年，美国运通公司曾发生色拉油事件，巴菲特抓住了这次机会，进行投资，最后获得了成功。

8. 当公司存在经济特许权时



所谓拥有特许权的企业，是指那些可以轻易提高价格，且只需额外多投入一些资金，便可增加销售量与市场占有率的企业。

——沃伦·巴菲特

巴菲特认为，从长期发展的角度来说，当一家公司面临重大的变

革时，它的发展在相当一段时间内会受到阻碍。如果投资者向这样的公司投资，是难以获得高额回报的。不过很遗憾的是，很多年轻的投资者不这样认为，他们往往被一些企业表面上的宣传迷惑了双眼，忽视了眼前确定的企业现实，认为公司变革就意味着机会，自然也就意味着高收益、高回报，因此会拼命抢购那些正在进行组织变革的公司。

巴菲特凭借几十年的投资经验，分析认为如果投资的公司的内在价值被低估了，那么它的股价才会暂时低迷，否则，如果你以合理的价格购买了一只绩优股，那么它为你带来的效益要远远大于你以最低的价格购买一只经营困难的公司的股票所带给你的收益。

对于那些经营困难的企业，巴菲特表示他还没有学会如何处理那些企业的问题，他唯一能做的只有避开，专注地寻找内在价值更大的企业进行投资。因此，巴菲特养成了把市场分成一群有特权的团体和一个较大的商品团体的习惯，在他看来，那种较大的商品企业团体多半不值得投资。而一小群有特权的团体却能够给投资者带来较大的收益，因此可以成为投资者的首选对象。这类企业和服务的特点是：消费需求高、没有近似替代品，不受法律规范约束。这就使得有特许权的经销商有很大的竞争优势，即使他们提高产品或服务的价格，也不用担心会失去市场占有率和销售量。

谈到投资喜诗糖果公司的股票时，巴菲特表示他从这次投资中学到了许多有关评估企业经济特许权的知识和投资类似股票的技巧，这次投资对他来说是双丰收，既获得了经济收益，也获得投资知识和经验。

巴菲特发现在 1972 年以后，美国只有少数几只股票在经过保守的核算、没有负债的情况下能像喜诗糖果公司经营得那样出色：在扣掉有形资产的净值税后，能将收益率维持在 25% 以上。它的无形资产产生了超额利润率。

之所以能产生这样的经营效果，一方面是因为该公司在与消费者打

巴菲特教给年轻人的10堂理财课

交道的过程中树立了良好的声誉，另一方面是因为这种良好的声誉积淀成了经济特许权，给企业带来了良好的利润回报。

由此我们可以发现，一家企业的声誉是一种无形资产，它可以带给企业无限的利润，是企业经济特许权的一个主要来源。除此之外，不受利润管制影响的政府特许权也是经济特许权的重要来源之一。比如说，电视台在这方面就有比较特殊的经济特许权。

很多投资者或许会问：经济特许权对经营者和投资者那么重要，它是从哪里来的呢？一般来说，决定经济特许权的是企业的某种产品或服务，具体而言，这种产品或服务必须是消费者需要或希望得到的，因为任何产品或服务都依赖于需要，没有需要，产品或服务也就失去了存在的意义或价值。另外，获得经济特许权的应该是同类产品或服务中的佼佼者或无可替代者，这样它就有了其他产品或服务无法替代的独特价值。

说到这里，我们不由要问，怎样辨别投资的股票是否具有经济特许权呢？巴菲特给出的建议是，如果你将要投资的企业，能被一位杰出的拥有足够资金的企业管理大师带领的企业打垮，那说明你要投资的企业还不具备牢靠的经济特许权。如果连一位杰出的企业管理大师带领的企业都打不垮你要投资的企业，那说明它必定拥有雄厚的实力了。

举个简单的例子，就算巴菲特有 10 亿美元和美国最著名的 50 位企业家，但是他建立起来的企业不一定能打垮纽约时报，因为《纽约时报》在广大消费者心目中拥有良好的声誉，它的竞争优势是其他企业难以匹敌的。这就是说纽约时报拥有不可动摇的经济特许权地位。如果你投资纽约时报这样的公司，往往能获得很高的投资收益，因为在大多数时候经济特许权就是企业的超级利润的来源。

一言以蔽之，经济特许权就是某个地区、某个行业的某种垄断性以及强大无比的商誉。由于它独具一格，优势明显，所以它拥有很大的竞争优势，获利的概率非常大。如果你发现了这样的公司，一定不要错过。

9. 当经济运行规律出现转机时



如果我们发现了自己喜欢的公司，股市的价格高低并不会真正影响我们的投资决策。我们将通过公司本身的经营情况决定是否投资。

——沃伦·巴菲特

价值投资理念是巴菲特一贯坚持的，他认为在选择投资对象之前，应该考察一下公司本身的经营状况，具体而言就是当经济运行规律出现转机时，可能是买入股票的好时机。投资者应该抓住这个买入股票的好时机，只有抓住这个时机，投资者才能充分地利用市场的优势，从而获得巨大的投资回报。

1956年，巴菲特刚创办了一家合伙公司——巴菲特合伙人企业。当时的美国道·琼斯指数在200点左右，父亲提醒他说：“200点的股票指数已经很高了，你现在不必忙着投资，先看一看再说”。

但巴菲特不这么认为，在他看来，虽然每只股票都和股指有关，但他投资的只是单只股票，并不是股指。所以，与股票指数高低相比，单只股票的内在价值及其运行规律才是更重要的。事实证明，巴菲特的判断是正确的，当时他进行了大量的投资活动，获得了丰厚的利润。

后来巴菲特回忆这件事的时候说，如果当时他听了父亲的劝告，那么他的个人资产就只能停留在他当年投资的不足一万美元上。这次成功的经历让巴菲特明白：股票的长期价值取决于该企业的经济运行，而不是股价波动。

巴菲特说，从一个相当长的时期看，每只股票的价格都会受到其内在价值的影响。如果公司的内在价值不断增长，那么总有一天股票的价格

巴菲特教给年轻人的10堂理财课

格会上涨到相适应的价位；相反，如果公司的内在价值总是徘徊不前，或者不断下滑，那么股票的价格也会逐渐表现出下滑趋势，最终与公司的内在价值保持一致。即便股价与企业内在价值走势发生了背离，这种情形也只是短时间的状况。

巴菲特的话间接地说明，投资者十分关心每天的股市行情、股价波动是没有必要的，如果因为股价波动而表现出起伏不定的情绪，是不理智的。相反，如果投资者能够远离股市，他的投资反而会变得理性起来，也更侧重于长期投资而不是短期投机。

其实这也是巴菲特的老师格雷厄姆所说的意思，他曾经说过：“一个人离华尔街越远，对所谓股票市场预测与选择买卖时机的主张也就会越发怀疑”。这句话并非空穴来风，因为实际情况可以证明其科学性。

1992年，巴菲特曾预言说整个20世纪90年代标准普尔500股票的收益水平，不太可能会像20世纪80年代那样超出平均收益水平。对于巴菲特的这番预言，很多人颇为惊讶，因为一直以来巴菲特都以不预测股市而著称于世。但巴菲特却表示，这个预言和市场预测完全无关，他之所以会这样断言，是因为20世纪80年代公司税率较低，财务杠杆发生了戏剧性变化，导致权益资本收益的增加超过了历史趋势，而他的做法只不过是根据宏观经济运行规律做出的预言。巴菲特发表文章提醒投资者：“你在股市上为兴高采烈的舆论支付了一个非常高的价格！”

巴菲特知道股票市场即使会长期高估或低估股票的内在价值，股价也不可能无限期地背离公司的经营情况。因为经济运行有内在的规律，这就是巴菲特投资股票的时候为什么不看当时的市场行情的变动情况，即使股票价格很高，高得让很多投资者望而却步，只要他觉得股价在未来会有升值的空间，他依然会毫不犹豫地买进，然后长期持有。

作为普通投资者，不妨借鉴一下巴菲特的投资理念，在买入股票的

时候要理性地分析投资公司的内在价值，而不要只看股票的价位和股市的行情，只有以大大低于公司内在价值的股价买入股票，将来才有获得大收益的可能。

10. 当管理层非常优秀时



要想做好投资，看重公司本身很重要，不过更重要的应该是人，即这家公司的管理层。

——沃伦·巴菲特

巴菲特认为，投资者在购买股票的时候，一定要选择那些有着优秀管理层的公司。他说：“要想做好投资，看重公司本身很重要，不过更重要的应该是人，即这家公司的管理层。”在他看来，在其他条件相同的情况下，如果一家上市公司的管理层足够优秀，那么这应该成为一个人考虑投资的决定性因素之一。

巴菲特是这么说的，也是这么做的。他所投资的所有公司，几乎都是拥有非常优秀的管理层的企业，因为他当初在针对该公司做出投资决策的时候，就把公司的管理层看成是一项投资的重要条件。巴菲特认为每一项决策活动，都要由人来完成，一家公司的运营情况与管理层的素质有着密切的关系。从这个角度看，巴菲特认为最重要的投资对象不是公司本身，而是这家公司的管理层人员。

巴菲特曾经说过：“我们永远持有的美国广播公司、政府雇员保险公司与华盛顿邮报的股票仓位仍然保持不变，同样不变的是我们对于这些公司管理层无与伦比的敬佩：美国广播公司的汤姆·墨菲和丹·伯克、政府雇员保险公司的比尔·斯奈德和卢·辛普森，还有华盛顿邮报的凯·格雷厄姆和迪克·西蒙斯，查理·芒格和我非常赞赏他们在公司管理中的出众能力与高尚品德。”

巴菲特教给年轻人的10堂理财课

巴菲特说，在长期的合作过程中，他经常和这三家公司的首席执行官近距离接触，他发现这三家公司的管理人员要比其他上市公司的首席执行官卓越得多。与之相反，有些上市公司的首席执行官明显无法胜任自己的工作，可是奇怪的是他们坐在自己的位置上一点也没有后顾之忧。试问，这样的公司怎么能成为优秀的投资对象呢？

所以巴菲特认为，如果公司的管理层很差劲，那么投资者的利益就很可能打水漂。这也是他一再劝告投资者的原因，他说：“在投资前，一定要对上市公司的管理层进行考察，最好等考察清楚了再做决策。”巴菲特说，以一般的价格买入一家非同一般的好公司的股票，比用非同一般的好价格买下一家一般的公司的股票所赚的利润多得多。

那么，在巴菲特心目中，什么样的管理层才称得上“优秀”呢？巴菲特认为，作为一个优秀的首席执行官，应该是能干的，而且还要勤奋努力；他们热爱自己的公司，像公司的所有者一样为公司着想；他们的所作所为能表现出自己高尚的品德，他们的为人非常值得投资者信赖，能让投资者放心地把钱交给他们打理；他们有能力为股东创造良好收益，让投资者从中得到合理回报，而不是占着职位不做事。

1987年，巴菲特在伯克希尔·哈撒韦公司年度报告中，给股东写了一封信，信中他举例说：伯克希尔·哈撒韦公司旗下的世界百科全书、科比吸尘器公司、斯科特·费策公司等都是拉尔夫一个人领导的，拉尔夫曾担任过19个企业的首席执行官。即便伯克希尔·哈撒韦公司在1986年收购了斯科特·费策公司，其首席执行官拉尔夫的表现依然出乎大家的预料，1987年斯科特·费策公司的业绩更是上了一个新台阶，税前利润提高了10%，而且成本还大大降低了。

毫无疑问，拉尔夫是一个出色的管理者，他的管理智慧吸引了一大批明星经理人为他服务。伯克希尔·哈撒韦公司非常乐意把更多的企业交给拉尔夫来打理，因为拉尔夫能极大地提高企业的内在价值。对于投资者而言，追求高收益是其最终目标，那么既然这样，让拉尔夫打理更

多的企业没有任何不妥。

实际上，在伯克希尔·哈撒韦公司，像拉尔夫这样的优秀管理层比比皆是，这是推动伯克希尔·哈撒韦公司内在价值不断攀升的重要动力。管理层对提高股票内在价值的作用至关重要。投资者如果购买债券不在意公司管理层的话，在投资股票时就有必要关注这一点，巴菲特的投资经历就是一个很好的参照。

11. 当公司有与众不同的业务时



投资既要关注传统企业，也要关注业务与众不同的企业。

——沃伦·巴菲特

比起那些业务过于复杂的公司，巴菲特更喜欢投资业务简单的公司，因为他认为业务太复杂的公司很容易隐藏风险。可是如果一味强调业务简单，那么这样的公司业务就没有特色了，在竞争中就容易存在劣势。因此，巴菲特喜欢投资那些业务简单，但又有自己特点的公司，他认为投资既要关注传统企业，也要关注业务与众不同的企业。

1982年，巴菲特在伯克希尔·哈撒韦公司年度报告上给股东们的信中说投资者有必要关注上市公司的产品差异化。很多投资者往往认为，1983年或1984年产业循环会达到谷底，然后逐步向上发展。

但巴菲特不这么认为，他说如果某个企业所处的产业面临供给过剩，而且这个产品属于一种普通商品，并在整体表现、外观、售后服务等方面与其他公司没有明显的差异，那么这家公司就缺少了自己的特色，这种情况很可能成为影响公司业绩的警报，因为这种产品的竞争力不取决于产品本身或销售方式，而取决于价格的高低。

事实上，在价格大战中，很多企业或产业都会面临可怕的下场，它们很难赢得市场，最终将会淹没在自由市场的竞争中。如果政府没有相

巴菲特教给年轻人的10堂理财课

关的立法保护，也没有通过行政干预，也没有某种全球性的市场垄断手段给予保护，那么这种产品的价格和成本就很难控制在一定的范围之内，这样的公司往往就没有太大的发展空间。所以，也不可能给投资者带来收益。因此，很多有远见的管理层才会千方百计地强调自己的产品和服务的差异性。

以纺织行业为例，很多纺织公司在同行激烈的竞争下，获得的利润非常微薄，挣扎在破产边缘，即便期间偶尔出现供不应求的情况，也是短期的，用巴菲特的话来形容，就是“维持不到一个早上的时间”。所以，巴菲特认为，如果希望投资成功，一定要尽量避免投资那些经营业务完全相同、缺乏新意的公司，而应该特别关注拥有与众不同业务的企业。

有一次，巴菲特在和学生谈话时掏出一张倒闭的投资银行名单说：“尽管纽约股票交易所的规模比过去增加了15倍，可是这张名单上的银行的规模却没有多大改变，银行的数目也没有增加多少。”巴菲特认为，那些投资银行的管理层智商都很高，工作也很勤奋，更渴望成功，但由于他们盲目模仿同行而最终招致了失败。

很多人对巴菲特投资保险公司的行为感到不解，他们认为投资保险公司的情况和投资银行的情况差不多，在绝大多数情况下，保险业的市场竞争程度同样非常激烈，而且产品没有多少差异。在保险业教科书中，保险公司同样被归入了供给过剩、产品一般化的行列，但为什么巴菲特对保险业如此钟情呢？

巴菲特的看法是这样的，他认为保险公司的情形和银行的情形有很大的不同。一般而言，保险公司破产倒闭的情况很少，因为保险公司只要增加一点成本，营业额就马上提高了。通常是，政府部门立法保护或推出某项措施，马上就可能会开辟一个新的保险业务领域，这在其他行业是做不到的。

更重要的是，保险行业的收费价格标准由政府核定，在这方面，保险公司自身并没有太大的权限，因而从某种程度上来说，保险行业的收

费情况具有某种垄断性，即使是有业务竞争的情况发生也是如此。何况如果保险公司发生亏损，政府部门也会主动出面和保险公司共同商讨怎样扭亏为盈，法律也会禁止新的竞争者进入。在种种措施的保护下，几乎每一家保险公司都能获得利润。

换言之，投资者在投资的过程中要特别关注那些业务与众不同的上市公司，认真考察它们为什么不同，是否能够早涝保收，并善于发现其中的细微差别，这样才能做出最好的投资决策。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进：<http://www.7help.net>

第四堂课

●长期投资而不要投机●

巴菲特曾说过，投资者不准备持有10年的股票不要买。他用自己多次购买政府雇员保险股票的亲身经历，充分证明了一个简单易学的道理：只有长期投资，才能取得高额回报。他将长期投资比喻为龟兔赛跑，认为长期内复利可以战胜一切。他还将长期投资比喻为海誓山盟，认为应与自己喜欢的公司“相伴终生”，认为“专情”比“多情”幸福很多倍。



巴菲特教给年轻人的10堂理财课

1. 长期投资，你做好准备了吗



投资者一定要有长远眼光，不要因为急功近利而用短期利益牺牲长期利益。

——沃伦·巴菲特

长期投资是巴菲特的制胜之道，他认为投资就应该有长远眼光，不能因为急功近利而忽视了长远的利益。他曾说过一句很有名的话：“投资者不准备持有 10 年的股票不要买。”之所以说出这句话，完全是对自己成功投资经验的总结。

1995 年，巴菲特在伯克希尔·哈撒韦公司的年度总结报告中对股东们说：1976 年下半年，伯克希尔·哈撒韦公司大量购买了政府雇员保险公司的股份，之后又继续小幅加码，到 1995 年时，伯克希尔公司对政府雇员保险公司的持股比例已经占了 50% 左右。

如果计算几十年来巴菲特投资在政府雇员保险公司身上的每一笔成本，那是相当复杂的计算题，但是有一点是显而易见的——1995 年伯克希尔·哈撒韦公司花 23 亿美元巨资买下了政府雇员保险公司的另一半股份。

巴菲特坦诚地表示，收购确实是天价，但只要看到政府雇员保险公司的竞争优势在 50 年来一直维持不变，他就对这笔投资的成长潜力充满信心。

如果留意一下，就会发现：1995 年伯克希尔·哈撒韦公司购买政府雇员保险公司一半的股份花了 23 亿美元，而当初巴菲特的老师格雷厄姆在 1948 年也曾购买过政府雇员保险公司一半的股份，当时他只付出了 72 万美元的代价。从这两个数据的对比中我们可以看出：在 48 年间，政府雇员保险公司的股票价格上涨了 3100 多倍。由此可知，如果

搞短期投资，投资者是绝对不可能获得如此高的收益回报的。

巴菲特认为，如果投资者不能做到长期持有，是很难获得高回报的。但他同时又指出，长期持有的关键在于踏准节拍。当你持有的股票的增长幅度很大，而且上涨的状态已经趋于停滞，那么就是把这只股票卖出的好时机。否则，如果继续持有，该股票很可能下跌，这样就错失了获取最大收益的机会。

1998年，巴菲特在一封写给伯克希尔·哈撒韦公司的股东的信中说，很少有其他上市公司的公司管理层能够像伯克希尔·哈撒韦公司控股的那些公司一样自由地经营管理。因为伯克希尔·哈撒韦公司股东几十年来一直都相当稳定，他们坚持长期投资的原则，甚至愿意至死不变。所以伯克希尔·哈撒韦公司旗下的公司管理层有足够的时间来策划管理，不必担心季度考核是否可以通过。

但是这不代表股东们不关心伯克希尔·哈撒韦公司旗下公司的经营状况，只不过，他们不想用短期利益来衡量企业的发展。其实伯克希尔·哈撒韦公司旗下的公司管理层人员都很富有，他们不需要这份工资来养家糊口，而他们之所以还愿意从事这份工作，是因为他们有责任心和成就感，因为他们看到了长远利益，才会竭尽全力把它做好。

伯克希尔·哈撒韦公司的股东对管理层的要求非常简单，那就是要把公司当做自己的公司来对待，公司管理层要把在公司所占的股份看做个人和全家的财产来看待，在有生之年不会把它卖掉或者与其他公司合并。在此基础上，巴菲特要求他们在做决策的时候不要受会计账簿上的赢利数额影响，该干什么就干什么，要明确每个阶段最关键的的事情。

巴菲特能做到这一点，是因为这些管理者都是高素质的人才，他们完全具备做好这些决策和管理工作的能力。此外，巴菲特和伯克希尔·哈撒韦公司的股东一致坚持长期投资的原则，他们考虑问题的时候也是从长远角度出发的。所以，他们不希望因为过多关注一时的得失而影响

长期利益。

与伯克希尔·哈撒韦公司的股东们相比，很多投资者和上市公司做不到这一点，一方面与他们急功近利的心态有关，另一方面这些上市公司的经营管理层也没有做好长期投资的心理准备，他们经常担心经营业绩不好，所以他们期待业绩上升，然后见好就收，急流勇退。因此，投资者有必要做好长期投资的准备，只有具备了这种心态，才能真正在投资中获得高收益。

2. 只贪便宜，小心咸鱼不翻身



买下伯克希尔纺织厂是我毕生投资所犯的第一个错误。

——沃伦·巴菲特

很多投资者认为，购买一只价格低廉的股票，然后长期持有，总有一天这只股票会咸鱼翻身。即使这只股票不上涨而是下跌，也跌不到哪里去。这种想法貌似是有道理的，只可惜成功翻身的案例并不多。

所以，如果投资者过分执著于那些低迷的股票，而不考虑企业的实际情况，不分析这家企业能否扭亏为盈，结果往往把时间和精力以及资金白白浪费在股价低廉的烂公司上。

巴菲特一贯坚持购买股价低迷的公司股票，但是他也多次告诫投资者，绝对不可以把股价低廉作为选择投资对象的唯一指标。因为他曾经也犯过类似的错误，所以深有体会。

回忆起当年的那段经历，巴菲特表示他职业生涯犯过的第一个错误是买下了伯克希尔公司的控股权。那时候，他很了解伯克希尔公司所处的纺织业前途暗淡，但因为它的股价确实便宜，所以巴菲特没有抵挡住诱惑，购买了该公司的大量股票。在买下该公司后的最初几年里，巴菲特确实获得了一些收益，但是从1965年开始，巴菲特就开

始后悔了。

巴菲特曾把一味贪图股价低廉而长期持有比喻为有个人在大街上看到地上有一只雪茄烟头，他觉得这只烟很贵，很不错，于是就弯腰捡起了烟头。表面上看，他付出的代价只不过是弯了腰，但实际上他得到的利益小得可怜，甚至还可能因此染上疾病，结果并不乐观。

巴菲特说，长期持有一只股票是有必要的，但这家公司必须是一家有潜力的公司，而对于一般的公司，应该长期持有，但也应该在股价上涨到不错的价位时，迅速卖出获得收益。巴菲特认为，尽管有些股票很便宜，但是这些股票并不一定有价值。那些没有价值的股票就像垃圾场的垃圾，虽然很便宜，但真正对我们有用吗？答案是明显的。因此，巴菲特建议年轻的股民，如果一家公司陷入了困境，而且问题一个接一个地冒出来，那么这样的公司就没有太大的投资价值。

所以，年轻的投资者要记住，无论是理财还是投资，都要明确目的，相应的，买的股票应该物有所值，而不是一味地买便宜货。如果你发现一只股票价格过低，很可能表明这只股票的发行公司已经病入膏肓了，因此，一定要了解清楚再购买。

3. 善用复利，让财富“滚雪球”



将 1000 美元资金以复利 10% 计算，投资 45 年后，1000 美元变成 72800 美元，如果复利是 20%，则 45 年后，1000 美元就会变成 3657000 美元，我认为任何人都会对这期间如此巨大的差异感到好奇。

——沃伦·巴菲特

据说，国际象棋是印度官员西萨发明的，印度国王非常喜欢这个游戏，决定奖赏他，就问他有什么要求。西萨提出的要求让国王觉得太容

巴菲特教给年轻人的10堂理财课

易了。西萨说：在他的棋盘上摆满麦粒：第1格放1粒，第2格放2粒，第3格放4粒，第4格放8粒，第5格放16粒……换言之，就是在每一格放的麦粒数量，都是前一格的两倍。如此下去，直至所有格子都摆满。

国王笑着说“这太简单了”，马上答应下来，并派人搬来麦粒摆放，但很快人们就发现，摆到最后1格的麦粒的数量是一个天文数字，即使把整个印度的所有麦粒都搬出来，也无法填满所有的棋格，所以印度国王只好无奈地表示不能满足西萨的要求。

通过这个故事，我们认识到复利的巨大魔力，它可以使财富以几何级数的速度疯狂增长。复利被爱因斯坦称为世界第八大奇迹，认为其威力超过了原子弹。什么是复利呢？复利就是指“利生利”。复利的要素包含初始本金，报酬率和时间，相对其他投资理财服务，复利的优势是赢利的重复性好，它会将赢利的每一分钱转化成投资的本金。复利是良好的投资目标和路线，也是重要的理财思维模式。

事实上，巴菲特之所以能赚那么多钱，就是复利累进理论成就了他。在巴菲特看来，复利累进理论是至高无上的，是神奇的，运用这个理论进行投资，可以获得可观的收入。所以，在早期与少数几位合伙人的通信中，巴菲特极力推崇复利的功能。

简单地举个例子，你就可以发现其实赚大钱并不难，难的是持之以恒地投入。

假设一个人在20岁的时候往银行存了1元钱，按年复利收益率100%来计算，第一年过后，他的账户上有2元钱，第二年后，他的账户将有4元，第三年后，他账户将有8元，如此反复，等到他60岁的时候，他将成为亿万富翁。

再举个例子，假如一个人在20岁的时候投资了100万，按照年复利10%来计算，10年之后，他将获得295万元的收益（含最初的100万元）。再经过10年，他的投资收益是672万元。或许有人觉得第一个10年的收益与第二个10年的收益相比，没有明显的变化，但是再继续

投资下去，那么他所得的收益将是惊人的。

这个例子告诉我们这样一个事实：采用复利的投资方式，在最初的几年内，你的收益增加可能很慢，但随着时间的递增，你的收益将会呈现几何级数增长，而且投资的复利率越高，所获得的回报率越多。

2007 年底时，孙女士找到理财师，询问如何理财。当时她只有 10 万元存款和一处房产，除去花销每月能结余 2500 元钱。考虑到孙女士是单亲家庭，独自抚养了一个孩子，理财师先给她设计了一个重大疾病保险规划和一个意外伤害保险计划，这些保险不会占用孙女士太多资金，却能给她的家庭一个坚实的保障。

至于投资方面，孙女士在理财师的建议下，用 10 万元购买了债券型基金，期望收益率在 3%~5% 之间；与此同时，孙女士在每月结余中抽出 1000 元做基金定投，由于定投的时间设置得较长，其产生的复利效应可以摊薄成本，所以理财师建议她投资混合偏股型基金。在当时的行情下，理财师估计平均年收益在 12% 左右。

最后理财师和孙女士算了一笔账：当时孙女士 25 岁，假设她 55 岁退休，还有 30 年的剩余工作时间，如果每月拿出 1000 元进行投资，并分别购入两只股票型基金的定投业务。假设年收益率为 12%，那么 40 年后孙女士将获得 1747.48 万元的收益。当孙女士看到这个结果时，十分兴奋，觉得太不可思议了。

在孙女士的理财计划中，理财师为她规划了一个保险项目。作为一个单亲妈妈，孙女士要考虑家庭的风险承受能力，因此买保险是必须的。而理财师的推荐也是很值得肯定的，因为对于大部分人而言，重大疾病险种和意外伤害险都是必要的，而且从费用上来讲，确实不需要占用太多资金，却能给家人和自己一个保障。

此外，孙女士的理财计划中，还有一点值得肯定，那就是理财师建议的定投计划。对于孙女士而言，其每月的生活费结余不多，但却面临着未来养老和女儿高额的教育费用。正如理财师所言，类似孙女士的情

巴菲特教给年轻人的10堂理财课

况，利用时间的复利将财富累积起来，让财富实现“滚雪球”，是一种很有效的投资方法。

在实际过程中，利用复利实现财富滚雪球应该注意以下三个因素：

1. 具备增值能力的资本

一个普通家庭成员，加上赡养老人，抚养孩子，供房子、养车以及其他开销，一生共需要累积 397.2 万元的财富。怎样才能有这么多的钱呢？理财专家表示，第一我们要有增值的资本。我国城镇居民家庭年收入大约在 5 万元左右，扣除日常生活的花费，每年可支配的财产为 3 万元左右。那么这 3 万元就是我们博取 397.2 万元的本金。

2. 注意复利的作用时间

复利之所以能产生奇迹般的收益效果，主要是因为时间的积累。如果你给一定的资金一定的时间来运转，那么财富就会自动创造财富，财富会为你工作。所以，在投资的时候，一定要注意利用复利的时间，时间越长，复利效果越明显，这也折射出一个影响财富的关键性因素：长期坚持。

3. 坚持不懈

积少成多、聚沙成塔的道理大家都明白，当你启动了复利之后，想要做到长期坚持并不那么简单，这期间一定会有困难，但是你必须坚持，只有坚持，你滚雪球的财富梦才会实现。

4. 选好股票，“死了”都不卖



要想做好投资就要坚持长期投资，而不是快进快出，而要长期持有并从中获得收益，就要精心选择股票。

——沃伦·巴菲特

有这样一个传说，对投资者非常有启迪意义：

有两人遇到了神仙，神仙传授了他们一种独特的酿酒方法：将端午那天熟的米，和冰雪初融的冰水调和起来，注入千年紫砂陶瓮，用初夏的第一张被朝阳照射的新荷覆盖，密闭七七四十九天，在第四十九天鸡叫三遍后方可启封。

此后，这两个人找齐了所有的材料，一起调和、密封，然后静心地等待。终于等到第四十九天，两人睡不着，等着鸡鸣。渐渐地，他们听到了第一声鸡鸣，过了很久，他们依稀听到了第二声鸡鸣，可是第三声鸡鸣迟迟没有到来。有个人忍不住了，他打开了他的陶瓮，但发现里面只是一汪水，像醋一样酸。另外一个人虽然也有些按捺不住，但还是咬牙坚持到了第三声鸡鸣，最后他得到了甘甜清澈的天赐佳酿。

成败之间的差异，很多时候不是机遇的差异，也不是智商的差异，差异在于成功者多坚持了一会儿，失败者急躁，少坚持了一会儿。股票投资也是这个道理，早买了一会儿，就可能大大影响你的收入。比如，2007年10月开始，中国股市走入了熊市，在这种情况下，很多投资者按捺不住，过早地卖掉了股票，他们面对是赔钱的苦果。而有的投资者坚定持股，他们得到的是巨额的回报。

想要赚大钱，首先要选择一只好股票，然后再长期持有，这样才能实现赚钱梦。巴菲特就是这么认为的，他说想要做好投资就要长期坚持，而不是快进快出，而要长期持有并从中获得收益，首先就要精心选一只好股票。因为你只有在选对了股票的情况下长期持股不动才能有所得，否则你的长期持股其实不过是长期套牢而已。

巴菲特曾在一次演讲中说，当初他投资可口可乐公司就希望能够“永久”持有，而不希望10年或15年后就抛出。因为他知道，尽管未来是难以预料的，也不能排除可口可乐公司会倒闭，但这种可能性微乎其微。所以巴菲特选择了可口可乐公司的股票后，就打算永久地持有该股票。

同样的道理，巴菲特对于那些购买伯克希尔·哈撒韦公司股票的投资人，也衷心地希望他们能长期持有公司的股票。当然，并不是所有的

巴菲特教给年轻人的10堂理财课

投资者都能做到这一点，长期持有也不是购买股票的唯一方式。为此，巴菲特对伯克希尔·哈撒韦公司股东的变化情况进行了调查，以帮助自己反思怎样做得更好。因为如果股东抛出的伯克希尔·哈撒韦公司股票较多，巴菲特会认为是自己的工作没做好导致的。

巴菲特说过，如果你每天都要买卖股票、短线操作，今天买了某股票，明天看到股票上涨了一点，就卖掉，或者看到股票下跌了，就“割肉”，那么你看起来很忙碌，很精明，很能干，但实际上没有赚到钱。相反，如果你把大多数时间用来研究该股票所在的公司的财务年报、做调查，然后看准了才买，经过这般严格考核，买下一只股票长期持有，那么你一定会获得不错的收益。

巴菲特就是这样投资的，在过去的 1957 年至 2006 年这 50 年里，他的 12 项投资决策奠定了他今天的地位。简单算一算就知道，50 年，他一共购买了 12 只股票，平均四年才选一只股票，这是需要很强的定力的。在中国股市中，如果你也能像巴菲特那样买股票，岂有不发财之理？

相比而言，你整天盯着电脑屏幕看股票的波动情况，今天股价上涨了一两元，明天又下跌了一两元，股价整天上上下下，你的心也跟着起伏不定，但又始终不知道好公司在哪里，也搞不清公司具体从事什么业务，这样的股票你买到手，无论是长期投资还是短期投资，似乎都不能使人坚定信心。

在忠告投资者方面，巴菲特表示投资应该关注三个问题：第一是买什么股票，第二是以什么价格买股票，第三是怎么买。在这三个问题中，最重要的问题是怎么买。巴菲特长期持有政府雇员保险公司、华盛顿邮报公司、可口可乐公司、美国广播公司、吉列公司、富国银行的股票。

毫无疑问，他在买这些股票的时候，其他投资者也在买这些股票，不同的是，巴菲特在买之前经过了细致调查，而且在买之后长期持有。所以他才会取得丰厚的业绩回报。需要说明的是，这些股票都包含在巴

菲特 50 年的投资生涯中购买的股票当中。

如果你在股市里频频换手，那么你很可能错失良机。巴菲特的投资原则就是：不要频频换手，除非有好的投资对象才出手。巴菲特经常引用传奇棒球击球手特德·威廉姆斯的话：“要做一个好的击球手，你必须有好球可打。”如果你没有好的投资对象，那么宁可手持现金，也不要随意投资。而一旦你投资了，你要有永久性地持有那些优秀企业的股票的打算。这就是巴菲特的风格，他的理由是：拥有一只股票，期待它下个星期就上涨，是十分愚蠢的。

值得投资者注意的是，巴菲特所说的永久投资并非是真的一辈子持有，而是一种长期投资的夸张说法。但你持有的股票真的跌到了谷底，你应该根据实际情况考虑改变投资决策。

5. 马拉松式投资，收益可观



我们深感不活跃是理智、聪明的投资行为。

——沃伦·巴菲特

1941 年，巴菲特利用 11 岁时储蓄的 100 美元，进行了第一次股票投资。他买了三股，每股 38 美元，但买了之后，这只股票就跌到了 27 美元，之后迅速回升到 40 美元，巴菲特见赚了两美元，马上卖掉了股票。除去手续费，他基本上没赚钱。后来，该股票的价格升到了每股 200 美元，巴菲特看到这种情况，后悔之情无以言表。这次投资经历使巴菲特认识到，长线投资于好股票，要实行马拉松式的模式投资才是制胜之道。

马拉松式投资是巴菲特的一大投资秘诀，因为这种投资可以收到高额度的长期回报。巴菲特研究了美国股市 200 年来的发展历史，发现股市投资的长期回报率是非常稳定的。所以，他从来不担心股市波动会影

巴菲特教给年轻人的10堂理财课

响自己的收益，因为他看到的是长线，看到的是马拉松终点处的丰厚奖品。

巴菲特的家乡在奥马哈市，那里有全国最大的家庭日用品商店——内布拉斯加家具店。它是罗斯·布兰肯女士在1937年花了500美元创办的家具店，然后坚持“价格便宜、实话实说”的经营策略，一步步发展壮大起来的。

内布拉斯加家具店的发展壮大，巴菲特看在眼里，记在心头，他认为这样的经营策略正符合自己长期投资的理念，于是他决定集中投资这只股票。1983年，伯克希尔公司收购了内布拉斯加家具店80%的股票，布兰肯家族仅占有20%的股票。当时的罗斯·布兰肯女士已经90岁了，但她仍然坚持每天上班，而且周末不休息，公司总裁是她的儿子。要知道，这家商店只有数百平方米的营业面积，但是年销售额却高达一亿美元。

10年之后，内布拉斯加家具店的年销售额就增长到了数亿美元，伯克希尔公司每年从中获得了2154万美元的净利润。对此巴菲特兴奋地说，他从来不关心股票市场的短期波动，虽然大多数投资者都因股市下跌感到难受，但是巴菲特能做到镇定自若，因为他相信企业的内在价值比股票市场的波动更重要。

正是因为巴菲特的自信，才促使他坚持长期投资的策略。如果从某个季度看，你会发现他的投资收益率并不出众，甚至有些惨淡，这使很多投资者也没有把他放在眼里。可是从长期看，巴菲特每年都获得了超过20%的投资收益率，在这种情况下，经过复利的作用他的收益就高得让人咋舌了。

如果你观察数据，就可以发现，从1965年到2003年这39年间，美国股市出现了下跌或大幅度下跌的时间有10年，可是巴菲特掌管的伯克希尔·哈撒韦公司只有一年出现净资产值下跌（2001年下跌了），其余38年都实现了利润的持续增长。从投资绩效看，在这38年中，巴菲特的公司的收益率有34年超过了美国标准普尔500指数的增长幅度，

只有四年收益率落后于该指数的增长幅度。

如果纵观巴菲特的投资生涯，即从 1956 年巴菲特有限公司买入伯克希尔公司股票开始算起，当时巴菲特投入一万美元，到 2002 年已经增值到过亿美元（税后）。如果从巴菲特掌控伯克希尔·哈撒韦公司算起，即 1965 年，当时巴菲特投入一万美元，到 2003 年会增值到 2594 万美元（税后）。

总而言之，巴菲特的股票投资业绩告诉我们，如果单纯从某个季度来看他的投资收益，那么他的收益是不高的。可是从一个相当长的时期来看，巴菲特连续 30 多年来，每年的平均收益率都超过了 20%，这堪称世上无双。这就是坚持马拉松式投资结出的硕果。

6. 学会休息，没事别瞎折腾



有时候最好的交易就是不交易，要学会休息，减少失误就能增加赢利能力。

——沃伦·巴菲特

巴菲特为什么坚持长线投资呢？因为他认为长线投资的一大好处是“清闲”。我们知道，长期投资之前，必须精打细算，集中精力了解投资对象。在这个基础上，如果认为这家公司值得投资，才会进一步采取行动。巴菲特说，如果在 1000 只股票中，他只认准了一只股票值得投资，那么他就会只投资这只股票，其他 999 只股票他都不会去投资，当然他就会清闲许多。

与之相比，有些投资者三天两头变换投资对象，频频买入卖出，经常被股价起伏吓得胆战心惊，这样怎么可能清闲呢？而且不但无法得清闲，还很可能投资失败，赔了夫人又折兵。忙忙碌碌到最后，什么也没剩下，是多么可笑可叹的事情啊！

巴菲特教给年轻人的10堂理财课

那么什么样的股票才会打动巴菲特做出投资决定呢？巴菲特的要求是至少能获得 10% 以上的税前收益率，否则他宁愿坐在一边观望，也不会轻易买入那些股票。巴菲特认为，即使有 10% 以上的税前收益率，交纳了企业所得税后，也只能得到 7% 左右的税后收益率。如果投资连这一点收益都达不到，那么不如不投资。他的经验是，股票投资要该出手时就出手，该休息时就休息，等到安全边际投资区域出现。

巴菲特之所以解散巴菲特有限公司，就是因为觉得当时的股价太高了，没有值得自己投资的股票。所以，他解散了公司之后，把绝大多数资金用于购买债券。1972 年时，伯克希尔·哈撒韦公司的总投资额是 1.1 亿美元，其中只有 0.17 亿美元用来投资股票，其他的钱都投资到债券上。

巴菲特认为股票投资是世界上最好的职业，因为你永远不会被强迫“挥棒击球”，如果你不去击打，你不会受到任何惩罚，你失去的无非就是一次投资机会而已。你可以用一整天的时间期待着你想要的球，当接球手打盹儿时，你猛然一下就击中了。

巴菲特认为，他的投资模式有点像树懒一样懒散。他说 1990 年他们有六只主要股票，有五只股票全年没有增加买入一股，也没有卖出一股。唯一的一只有交易的股票是富国银行，因为这家公司拥有超一流的管理、有很高的投资回报率，所以，持股比例被提高到了美国联邦委员会允许的最高持股比例——将近 10%，在这些股票中，有 1/6 是 1989 年买入的，剩下的 5/6 都是 1990 年买入的。

1995 年，巴菲特阐释了相同的问题，他说 1994 年伯克希尔·哈撒韦公司持有的最多的六只股票，其中有五只股票没有任何变动，只有美国运通公司的股票有些变动，持股比例提高了 10% 左右。他的解释是，这主要是因为他选择股票比较谨慎，他们原来持有的股票非常优良，而且这些股票本身也有不错的业绩。如果把这么优秀的公司放弃了，换成其他公司的股票，那才是一件蠢事。

当没有更好的股票用来投资时，巴菲特宁愿让这些巨额资金闲置在

那。1988 年末，他手上有超过 150 亿美元的现金。有这么多闲置资金对巴菲特来说，不是一件安心的事情，但问题是他真的找不到一个真正大规模企业并购的机会。他说：“既然如此，我们宁愿让这些现金闲置，把伯克希尔·哈撒韦公司的钱袋磨破了，也不愿意让它们舒舒服服地待在别人的钱袋里。”

巴菲特说过，伯克希尔·哈撒韦公司之所以致力于长期投资策略，就是认为股票市场的一个重要作用是重新配置资源，股市资金最终会通过各种交易流向耐心的长期投资者。所以，巴菲特说股票投资者一定要有足够的耐心，要等待好机会出现，在这之前，该休息就休息。

7. 如果打盹儿能赚钱，干吗醒着呢



从我的投资经历看，我在打盹儿时赚的钱要比醒着的时候多很多。所以，我宁可每天打盹儿，也不愿意醒着。

——沃伦·巴菲特

有的人投资股票，整天忙得脚不沾地；但有的人搞股票投资，却悠闲得很。巴菲特认为与其忙得脚不沾地，不如采取一种偷闲的方式获利更多。但问题的关键是要选择一只好股票，然后按兵不动，巴菲特的经历就充分说明了这种投资方式的可行性。

巴菲特曾说过，如果投资者不准备 10 年持有股票，那么就不要再买。从他自己的成功投资经历中可以看出，他在打盹儿时赚的钱比醒着的时候赚得更多。所以他开玩笑说，他宁愿每天打盹儿，也不愿意醒着。

巴菲特所说的打盹儿是指按兵不动、以逸待劳，他认为这是一种明智的投资行为。即使他和其他经理人都听说美国联邦储备委员会可能调

巴菲特教给年轻人的10堂理财课

整利率，或者听说美国华街上的那些投资机构大幅度改变了对股市发展前景的看法，他们也不会把手中持有的股票卖出。巴菲特说，投资者更应当关心能否以合理价格取得拥有绝对竞争优势和德才兼备管理层的好股票。只要这些股票的内在价值没有任何改变，就应该长期持有下去。

巴菲特介绍说，不管是买下整个公司，还是拥有部分股票，大家都偏爱那些变化不大的企业和产业。原因很简单，因为这些企业能够拥有10年、20年以上的竞争优势，而那些发展变化快速的产业环境或许能让投资者一夜暴富，但也很容易让投资者对其稳定性感到担忧。

比较而言，巴菲特更希望拥有这种具有长期竞争优势的稳定性发展企业，而不希望买到那种黑马型股票，后者只会让人担惊受怕。正因为如此，他拥有的股票才都是很稳定的，所以，他每天都可以睡安稳觉，而且想睡长一点，就睡长一点，因为他睡觉的时候赚大钱比醒着的时候赚得更多。当然，这只是巴菲特开玩笑的说法。

早在巴菲特20岁的时候，他就有了长期投资的想法，他说，如果你拥有一美元、每年增值一美元，期限是20年，这时候你有两种选择：一是把你的一美元卖出去然后重新进行投资，当然，这时候你必须支付税款和交易费用；另一种选择是你什么也不做，就这样安静地等待20年。可是你知道吗？这两种选择的结果会大相径庭。

如果你选择了第一种方法，那么你会看起来很忙，而且每年都有收获，可是20年之后，你只有2.5万美元的回报额。由于每年你必须卖出、买入1次股票，你在20年间，要做出这样的决定40次，而且每一项决定都不能错，这样才能保证你每年都有收获。如果你选择了第二种反感，你什么都不用做，最终你所能得到的回报额是69.2万美元。

由此可知，巴菲特为什么那么推崇长期投资。这就像马拉松比赛一样，想要获得冠军，就必须第一个跑完全程，巴菲特说“量子基金”和“老虎基金”曾经都在投资市场这个马拉松比赛中取得过阶段性第一，

但都它们没有跑完全程，所以，它们失败了。

巴菲特毫不避讳地说，投资者希望手中的股票能够长期获得稳定的投资回报，可是任何产业都会发生变化，并不是所有的希望都能实现。但即便如此，也不能否认他的投资观念有什么错。

巴菲特举例说，1972 年他买入了喜诗糖果公司，1996 年该公司的经营状况与当年买入时有很大不同，这是很正常的现象。20 多年过去后，喜诗糖果公司的生产设备、产品品种、销售渠道都发生了重大变化，但有一点没有变化，那就是消费者依然喜欢购买盒装巧克力，而且人们购买盒装巧克力的首选品牌就是喜诗糖果，这一点至今没有发生过变化。巴菲特估计，这在今后的几十年间也不会有什么改变。

巴菲特之所以举这个例子，是想说他在购买喜诗糖果公司股票的时候，就有把握预测它的未来。正因如此，他对买入这样的股票感到放心，他晚上可以高枕无忧。因为这样的股票放上多少年都不会使他亏损，总是会获得回报。

8. 长线钓鱼，不要总是“换饵”



我们喜欢那些我们觉得有把握的生意。如果一项生意我们感觉有太多的不确定性，我们无法估出一个数字，我们就不去搏它的回报了。

——沃伦·巴菲特

如果你钓过鱼，你一定有这样的经验：放长线钓鱼的时候，你不会轻而易举就将线拉回来。因为每拉一次、甩一次杆，都是很费力的事情。因此，长线钓鱼的时候，你会轻松很多。

相比之下，如果是短线钓鱼，那么你可能耐不住寂寞，时不时把线

巴菲特教给年轻人的10堂理财课

拉起来，观察一下鱼饵有没有发生变化。如此频繁折腾，你看似忙得不亦乐乎，实际上钓的鱼并不一定多。在巴菲特看来，炒股就像钓鱼，只有放长线，你才能不用总换饵，你才能悠然自得、独坐钓鱼台。

在巴菲特的投资理念里，投资股票一定要注重这项投资是否有确定性，因为只有有确定性的投资才是稳健的、适合长期投资的。想要做到这一点，就必须将那些不用追加投资的公司找出来。

巴菲特的这一策略，与集中投资策略紧密结合。他认为“好股票多多益善”。所以，每当遇到一家明星公司时，他就会想办法扩大股票的持有比例。在他看来，值得买下整个企业的上市公司必须具备两个条件：

1. 公司一般属于私营企业

私营企业，尤其是经营面广的私营企业，经常会因为产权纠纷而分崩离析。一般情况下，如果这家公司有足够的潜力，这时候巴菲特就会挺身而出，全盘买下这家公司的股票。不过有一个前提，那就是这家企业的管理层要答应继续经营这家企业，否则巴菲特就有可能放弃这种全盘收购的策略。

实际上，巴菲特的做法所表达出来的目的很明显，他看重的不是企业的资产，而是一直以来使公司保持良好业绩的管理人才。因为只有人才在，才能把企业管理好，企业赢利了，企业的股票才会不断增值，他才能赚钱。

在家族企业中，经营得如此好、规模又很大的公司并不多，所以巴菲特不得不在上市公司中仔细研究，然后等待收购的机会。不过，在上市公司中收购股票有这么一种情形：你在收购，别人也在收购，你会面临很多竞争者，这样股票的价格不知不觉就会被抬起来。这时候即使你成功收购了一家公司的所有股票，但投资成本居高不下，对你来说也是不合算的。

那么该怎样避免这种情况呢？巴菲特说，最好的办法是等待股市主

动把股票交给你，而不要去主动收购股票。这是巴菲特的一贯策略，他会以一个普通投资者的身份逢低建仓，不露声色地以最低价格买入股票。

2. 这家公司不需要追加投资

巴菲特认为，不少公司能赚钱，但是到了赚钱的时候，就需要追加投资，以便改进生产设备，到头来赢利就少了。就好像是把钱存在银行里，虽然每年的利息在不断增加，可是利息永远都不能取出来，这样存钱还有什么意义呢？有鉴于此，巴菲特在控股上市公司时特别注重寻找不需要追加投资的那种公司。

巴菲特的这条经验是他在收购白沙纺织厂时总结出来的，那是他第一次收购上市公司，由于经验欠缺，结果收购这家公司后，每年都要从赢利中拿出一部分钱用于更新设备。更可怕的是，当有一天该企业的竞争力下降了，多年来的赢利都会化为乌有。即便企业能长期保持竞争力，投资者所得到的回报率也不会太高，更不可能获得暴利。

9. 远离股市，反而可以赚大钱



对于长期投资来说，没必要担心将来经济形势如何发展变化，只要关注这只股票是否有潜力就足够了。所以，最好的办法是远离股市，不去关心每天的股市行情发展变化。

——沃伦·巴菲特

如果你是一位喜欢旅游的人，一定会有这样的体会：看风景不能走得太近，因为走得太近了，就看不到全貌。正如诗里所说：“不识庐山真面目，只缘身在此山中。”当离市场太近时，你往往会过度关注短期波动，而忽略了中长期的趋势，做出错误的投资决策。

巴菲特教给年轻人的10堂理财课

巴菲特认为，如果你长期投资，就没有必要担心短时间内经济形势的发展变化，只要你对这只股票的潜力有信心就够了。所以，最好的办法是远离股市，不去关心每天股市行情。他说，一般投资者在买入股票时，总会以某种经济学上的假设作为起点，然后想象着经济形势会朝着他所设想的轨迹前行。不管这种设计多么完美，都是不可靠的，究其原因有两点：

第一，经济发展有其规律性，谁也没有本事准确、完美地预测经济走势；同样地，谁也没有本事预测未来股市走势。第二，当投资者准备买卖的股票发生变动时，他就很可能改变原先的决策，变得投机和不理智。这种盲目的心态很容易增加投资的风险，因为未来的股市是无法预测的。

巴菲特认为，既然是长期投资，就不用去过分关心经济形势如何发展变化。“该出手时就出手”，这才是理性投资的应有之道。他一直认为内因是变化的根据，外因是变化的条件，他建议投资者，与其关心宏观经济如何变化，不如关心股票的潜质。他认为天天泡在股市的人是赚不到大钱的，因为这样的人一般自控能力比较差，容易受环境的影响，难成大器。反倒是那种远离股市的人，才能在不经意间赚大钱。

陈波依靠一笔投资，赚了大钱，引来了很多亲朋好友的羡慕。要知道，他根本不懂股票，更没有经常关注股市，很多人甚至不知道他买了股票，但就是这么一个人，居然一下子赚了几十万。到底是怎么回事呢？

在一次家庭聚会上，陈波道出了实情。他说炒股其实很简单，他的策略是：以静制动、以不变应万变。陈波开了一家服装店，经营10余年，手里有一笔积蓄。为了让这笔积蓄能够“生崽”，他决定投资股票。因为他每月都要去广州进服装，在那边经常听到别人讨论股票。听到谈论，陈波心里痒痒的，于是2004年元旦过后，他利用去广州进货的机会，到一家证券交易营业部开了户。

开户之后，他向工作人员讨教：像他这种情况，买什么股票好？工作人员得知他有闲置资金，本人又没有时间经常去股市，就建议他买行业独特、业绩较好的股票，并帮他选了两只绩优股。工作人员分析说，自从我国加入 WTO 后，港口、码头及运输行业受益匪浅，这类行业在未来的日子里肯定会不断升值。

陈波发现其中的一只股票价格太高，每股要 25 元，另一只股票才 8 元多，再看看那家公司的业务范围，发现主要经营设计、建造、销售大型港口设备、工程船舶及大型金属结构及其部件、配件，自产起重机租赁业务，于是毫不犹豫地以 8.25 元一股买入了两万股。买了之后，他主要依靠听收音机或看电视来了解股市行情。有时去广州进货，也只是去股市走一圈，并不操作。平日里，陈波忙着经营服装店，花在股票上的精力很少，仿佛自己与股市无关。就这样，陈波一直持有股票到 2008 年 12 月。

当陈波到证券交易营业部查询他那只股票的交易情况时，他几乎不敢相信自己的眼睛。他那只股票已经涨到了每股 30 多元，工作人员帮他计算了一下赢利的数额，陈波高兴得差点晕过去，因为扣除本金，他赢利了 40 多万元。

虽然经济形势发展变化会影响每一家上市公司的毛利率，但是巴菲特认为，从整体上看，无论经济形势如何变化，只要你选择并拥有的上市公司能够在任何经济环境下保证获利，你就没必要过分担心将来如何变化。相反，如果你过分关心经济形势变化，说明你对自己所持的股票不自信。在这种背景下，你的投资就是短期投资，或者干脆应称之为投机。

巴菲特在评估一个具体的投资项目时，不会根据宏观因素做决定，比如，他在收购美国一间上市公司时，不会考虑美国的整体经济发展数据，他只看这家公司本身潜质如何、将来如何发展、管理模式怎样、员工精神状态等方面的问题。

10. 没学高数，照样可以投资



如果高等数学是必需的，我就得回去送报纸了，我从来没有发现在投资中高等数学有什么作用。

——沃伦·巴菲特

巴菲特认为，很多投资者把股票和股票预测看得那么高深莫测，股评家更是把炒股说得神乎其神，不但各种专业术语满天飞，各种概念更是艰涩难懂，更有甚者，还摆出许多高深的数学模型、复杂的技术指标、眼花缭乱的走势图表。其实，真正的股票投资、预测就像生活常识那么简单，浅显得不能再浅显。

巴菲特说，成功的股票投资不需要用到高等数学知识，不需要你懂什么 β 值、有效市场理论、现代投资组合理论、期权定价等概念。事实上，如果你对这些东西一无所知，反而对投资有好处。他承认，他的这种看法与主流商学院的观点有本质的区别。但巴菲特认为，如果你有机会在商学院学习金融投资，你只需要掌握两门课程就足够了：一门课是如何评价企业的内在价值，二是如何思考股票市场价格。

为什么这么说呢？巴菲特认为，归根结底，股票投资的关键就是做好那些很容易、很简单的事情。对此，巴菲特曾经讲过这样一个小故事：

两位经济学教授一起在校园里散步，忽然他们看到地面上有一张疑似10美元的钞票。一位教授正准备去捡起来，另一位教授拦住了他，说：“你怎么轻易相信这张钞票是真的呢？如果是真的，还会在这里吗？早就被人捡走啦，怎么会轮到你来捡呢？”

准备捡钞票的教授有些犹豫，正在这时候，一位乞丐抢先一步捡起

了钱，然后跑开了。乞丐捡起钞票，就去附近的麦当劳买了一个汉堡包和一大杯可乐，津津有味地吃了起来。

巴菲特针对这个故事说，股市中充斥着这种争论不休、犹豫不决的“教授”（股评家和股民），而他自己就是那位“乞丐”。在股市低迷的时候，他敢于打破常规，放手去投资，去购买别人不敢购买的超级明星股，所以他能轻而易举地钓到“大鱼”。

还有一则案例能很好地证明巴菲特的观点。1973 年中期，巴菲特开始大量买入华盛顿邮报的股票，当时华盛顿邮报的股票价格不到其企业内在价值的 25%。巴菲特特别强调，了解并计算这只股票的股价和价值的比率，根本不需要超强的洞察力，大多数证券分析师、股票经纪人、传媒公司管理层，哪怕是普通白领，也能轻而易举地做到这一点。

当时华盛顿邮报的内在价值为 4 亿~5 亿美元，而很多人看报纸发现，这只股票的市值只有 1 亿美元。一方面，当时的华盛顿邮报经营状况良好，内在价值在不断增长；另一方面，华盛顿邮报的股价在不断下跌，越来越突显出它的内在价值。这种矛盾的情形使得很多投资者对这只股票避之唯恐不及，但巴菲特经过分析，觉得华盛顿邮报股价的下跌只是暂时的，今后一定会回暖，并持续走高，于是他收购了华盛顿邮报的股票。一年后，即从 1973 年到 1974 年间，巴菲特所持的股票价格持续下跌，其市值从 1060 万美元下跌到 800 万美元，向下跌了 25%。

巴菲特感到特别奇怪，心想：这么简单的事实，却有那么多聪明的投资者看不出来，他们宁可相信复杂的数学计算。之所以造成这种现象，是因为在 20 世纪 70 年代早期，美国的大多数机构投资者都认为，股票的买入和卖出价格和企业内在价值无关。虽然现在看来，这种观点简直难以置信，但在当时，这确实是一种主流思想。正是因为机构投资者经过商学院的正规教学后，过于迷信有效市场理论，总认

巴菲特教给年轻人的10堂理财课

为研究企业内在价值对股票投资毫无用处，才会让巴菲特捡了一个“大便宜”。

不难看出，这些高深的金融投资理论，确实害人不浅。这也就是巴菲特一贯认为股票市场并不总是有效的原因。他建议投资者在进行预测的时候，不必针对股市中的某些现象深入研究、反复探讨，最重要的是对自己要买入的股票和公司进行准确评估，从而更好地利用市场价格和内在价值之间的差异，充分获得投资收益。

第五堂课

●把鸡蛋放进一个篮子●

把鸡蛋都放进一个篮子，这是对集中投资最形象的表述。它的精髓就是，选择少数几种可以在长期拉锯战中产生高于平均收益水平的股票，将你的大部分资本集中在这些股票上，然后克服股市涨跌的影响，坚持长期持股，稳中取胜。巴菲特曾说过，集中投资就像一夫一妻制，这种投资是最优秀的、风险最小的。



1. 装鸡蛋，用一个大篮子就够了



投资的时候不能把鸡蛋分散放在多个篮子里，而应该坚持把所有的鸡蛋放在同一个篮子里，然后小心地装好。

——沃伦·巴菲特

站在股票交易大厅里，股民朋友经常有这样一种心理：面对 1300 多家上市公司，看傻了眼，左思右想，就是不知道买哪只股好，听旁人议论说 A 股好，就有买 A 股的念头，听旁人评价 B 股不错，就想买 B 股。在拿不定主意的时候，害怕错失投资机会，干脆都买，心想：这样还可以分散风险。

买了多只股票后，有一天，突然发现自己买的股票中，有只股票涨了，心里高兴得不得了，按捺不住内心的兴奋，又担心股价会突然下跌，于是卖掉那只正在上涨的股票；又发现自己买的一只股票下跌了，惊慌不已，生怕越跌越低，没有翻身之日，为了止损，就把股票卖了。

试问，这样投资能赚钱吗？可能能赚钱，但赚的只是小钱。巴菲特认为，投资的时候不能把鸡蛋分散放在多个篮子里，而应该坚持把所有的鸡蛋放在同一个篮子里，然后小心地装好。

巴菲特就是这样一位典型的集中投资家，多年来，巴菲特总结出一套选择可投资公司的战略。他选择公司的方法并不复杂，他认为只要一家公司经营有方，管理者智慧超群，它的内在价值就会逐步在它的股价上显示出来。因此，他特别重视分析企业的经济状况以及评估它的管理状况，而不是把精力放在跟踪股价上。

在《沃伦·巴菲特的投资战略》一书中，巴菲特提出了“少就是多”的原则，他说的“少”是指集中，多是指“收益”，换言之就是集

中投资可以获得更多收益。巴菲特说：“对于你所做的每一笔投资，你都应当有勇气和信心将你净资产的 10% 以上投入此股。”在他看来，集中投资不是找出 10 只好股，然后将股本平摊在这 10 只股票上，而是选择一两只优秀的股票，对其进行大量的投资，并长期持有。

20 世纪 50 年代到 60 年代，巴菲特作为合伙人服务于一家位于内布拉斯加州奥马哈的有限投资合伙公司。这个合伙企业使他可以在获利机会上升时，将股资的大部分投入进去。到 1963 年这个机会来了。由于提诺·德·安吉利牌色拉油丑闻，美国运通的股价从 65 美元跌到 35 美元。当时人们认为运通公司应该承担责任，因为它开出了成百万的仓储发票。巴菲特不这么认为，他看到了其中的投资机会，将公司近半数资产投在了这只优秀股票上。过了两年，运通股票翻了三番，巴菲特的公司一下赚了 2000 万美元的净利润。

这次集中投资的成功经验告诉巴菲特，把鸡蛋放在一个篮子是完全可行的。虽然集中投资看似是一个极为寻常的想法，但是它是根植于一套复杂的彼此相关联的概念之上。巴菲特这种集中投资理念，很大程度上是受到了英国经济学家凯恩斯的思想影响。

1934 年凯恩斯在给商业同行的一封信中写道：“通过撒大网捕捉更多公司的方法来降低投资风险的想法是错误的，因为你对这些公司知之甚少……人的知识和经验都是有限的，在某一特定的时间段里，我最有信心投资的企业也不过两三家。”巴菲特就是这么做的，他从来不轻易在多家公司身上平均投资，如果他没有发现值得长期投资的公司，他宁愿把大量资金闲置在那里。

巴菲特忠告年轻的投资者，投资要有耐心，尤其是集中投资的时候，应该有长远的眼光。从短期角度看，利率的变化、通货膨胀、对公司收益的预期都会影响股价。但随着时间跨度延长，持股企业的经济效益趋势才是最终控制股价的因素。多长时间为理想持股期？这里并无定律，将资金周转率定在 10%~20% 之间。10% 的周转率意味着将持股 10 年；20% 的周转率意味着将持股 5 年。

巴菲特教给年轻人的10堂理财课

另外，巴菲特还建议年轻的投资者，不要因为短期内股价的波动而惊慌。价格波动是集中投资的必然副产品。不管从学术研究还是从实际案例的史料上分析，大量证据表明，集中投资追求的是最终的成功。从长期角度看，所持公司的经济效益定会补偿短期的价格波动。

2. 看准了，就集中火力“进攻”



投资者买股票就等于投资该公司，所以一旦看中合适的投资对象就要集中投资，而不能浪费资金导致劳而无功，甚至赔了夫人又折兵。

——沃伦·巴菲特

巴菲特在美国佛罗里达大学演讲的时候说过，有人喜欢搞多元化投资，可是他认为任何一个拥有常规资金量的投资者只要投资六只股票就绰绰有余了，因为一个人的精力是有限的，最多只能了解六只股票。如果你做不到把所有的资金集中在这六只股票上，而是漫天撒网，期望投资更多的股票，又希望都获利，那么你就犯了一个大错。

在巴菲特看来，选股就是选公司，一旦你发现一家优秀的公司值得你投资，那么你就应该果断出手，集中“火力”猛烈攻击，而且是持续不断地攻击，获得长期的投资回报。可是很多人不这么做，他们认为分散投资可以规避风险，把鸡蛋放在多个篮子里，即便其中的某个篮子摔在了地上，也不会把所有的鸡蛋打碎。

而集中投资是投资者把所有的“鸡蛋”放在一个篮子里，万一这个篮子脱手掉到地上，一篮子的鸡蛋都打碎了，那岂不是损失惨重吗？巴菲特的观点是，把所有的鸡蛋放在一个篮子里，然后集中精力好好盯着这个篮子，不让其中的鸡蛋打碎。如果把鸡蛋放在多个篮子里，你会因

第五堂课 把鸡蛋放进一个篮子

为精力有限，难以照顾到，最终引发意外。与其这样，还不如把它们放在一起，全力以赴地看好这只篮子。

股民秦女士受到巴菲特集中投资理念的影响，进入股市两年间，坚持集中投资、长期持有，大赚了一笔。秦女士说，她刚进股市的时候，对炒股一点都不了解，但她炒股却赚了不少的钱。原来，在进入股市前，她认真了解过巴菲特的投资理念，尤其是对巴菲特的集中投资的理念进行了深刻理解。于是，她看准了两只适合长线投资的绩优股，然后对其进行了投资。而且秦女士能做到：不管名家股评、电视报纸和股友如何强力推荐和现身说法，她都绝不多看其他股票一眼。

秦女士经历了中国股市跌入低潮的 2001 年，当很多人的股票被套牢时，秦女士把自己的资金撤回并全部投资于其中的一只股票上。她的这种做法让周围的朋友吓了一跳，甚至连她的丈夫都极力反对她投资这一只股票，但秦女士坚持自己的想法，丝毫不为所动。

不久之后，秦女士的持有的那只股票开始下跌，从 20 元一直跌到 6 元。这时候，周围的人都劝她放手，不然的话就全赔进去了。此时的秦女士表现得非常冷静，她不但没有抛掉手中的股票，反而在这只股票跌到 6 元的时候，大力鼓动周围的人廉价买进，她自己 also 增加了投资，增购了 20000 股。

丈夫以为秦女士疯了，差一点和她闹离婚，但秦女士告诉丈夫，让他相信她。从 2006 年下半年开始，秦女士的那只股票一步一步上升，从最低潮时的每股 5 元上升到每股 105 元。短短几年时间，秦女士投资几万元，赚了几十万元。

秦女士的成功，应验了巴菲特所说的集中投资理念。巴菲特曾警告过投资者：“对一个普通投资者来说，我认为只要有三家公司的股票就够了。因为投资者买的股票越多，越可能购入一些他一无所知的公司。而通常投资者对公司的了解越多，关注越深刻，投资的风险就越低，收益就越好。”

巴菲特教给年轻人的10堂理财课

在选择股票的时候，要集中专注于少数几个自己最有专业优势的领域，而不是盲目地多元化投资以求降低风险。实际上，许多投资者就是在依靠集中投资取得第一桶金之后，又把钱浪费到了其他的领域，最后又回到了起点。

巴菲特对此的总结是：“多样化是无知的保护伞。如果你对投资略知一二并能了解公司的经营情况，那么选三家价格合理且具有长期竞争优势的公司就足够了。”

其实，作为年轻的投资者，在买入股票时如果能掌握一些集中投资的原则并严格执行，就能很好地避免一些不必要的损失，提高获利的机会。下面介绍一下巴菲特集中投资的四大策略。

1. 详细分析公司的情况

在购买股票之前，对目标公司进行周密分析是必不可少的。多年来，巴菲特的投资实践证明：如果一家公司有良好的运营状况和智慧的管理层，那么这家公司的内在价值将会逐步显示在它的股价上。

遗憾的是，很多人认为分析公司的内在价值是一件费力又不讨好的事情，但巴菲特强调：这会给你一个接近那些好公司的机会，从而使你合情合理地进行集中投资，并顺理成章地获得高额回报。这样，你所选择的长期业绩超群且管理层稳定的公司就会成为你的“造钱机器”，而这也就是集中投资的核心。将你的投资集中在产生高于平均业绩的概率最高的几家公司上则可能长期受益。

2. 在高概率事件上下大注

巴菲特曾坚定地表示，对你所做的每一笔投资，你都应当有勇气和信心将你净资产的10%以上投入此股。巴菲特认为，当遇到可遇而不可求的极好机会时，唯一理智的做法就是大举集中投资。像所有伟大的投资家一样，巴菲特绝不轻举妄动。在他尽全力了解一家公司的过程中，他会不厌其烦地一趟趟拜访该公司，如果对他所见所闻感兴趣，他会毫不犹豫地大量投资于该公司。巴菲特指出：“我父亲明白在一个成功公司中占有重要一席意味着什么。”

3. 降低资金周转率

巴菲特的集中投资策略是与那些广泛多元化，高周转率策略格格不入的。巴菲特认为，在所有活跃的炒股战略中，只有集中投资最有机会在长时间里获得超出一般指数的业绩。但它需要投资者耐心持股，即使其他策略似乎已经应验也必须如此。投资者必须明白，从短期角度来看，利率的变化、通货膨胀、对公司收益的预期都会影响股价。但随着时间跨度的加长，持股公司的经济效益趋势才是最终控制股价的因素。

那么，多长时间为理想持股时间呢？巴菲特认为这并无定律。投资者的目标并不是零周转率，走另一个极端是十分愚蠢的。这会使投资者丧失充分利用好机会的时机。罗伯特·哈格斯特朗建议，将资金周转率定在10%~20%之间。10%的周转率意味着投资者将持股10年，20%的周转率意味着投资者将持股5年。

4. 学会处理价格波动

在投资中，遇到价格波动的情况是很正常的。股票投资老手们心里非常清楚，当投资者打开月度报表，看到白纸黑字明明白白地写着他们所持的股跌了时意味着什么。甚至连那些懂行的人，明知股票的下跌是正常交易的一部分，但仍对此反应强烈，甚至惊慌失措。

然而，如果投资者持股越多越杂，单股波动就越难在月度报表中表现出来。多元化持股表面上能让投资者镇定一点，但这样的结果是“温水煮青蛙”，不死不活，不赔不赚。而巴菲特的集中投资则是以寻求高水平的回报为目标的，无论是从学术研究上来看，还是从实际案例史料上来分析，大量数据显示，集中投资的策略是成功的，特别是巴菲特的成功更证明了这一点。因此，面对股票价格波动时，年轻的投资者要沉得住气，要告诉自己：反正我不急着卖，好戏在后头。

3. 越集中，投资者越可以详细考察一只股票



集中投资的一大好处，就是迫使你更详细、更认真地去考察你的投资对象。

——沃伦·巴菲特

如果你同一时间投资了五六家甚至更多的公司，买了很多股票，试问你花时间对你投资的每家公司进行详细的了解吗？相反，如果你只投资一两家公司，那么你完全可以从容不迫地了解这两家公司，然后做出投资决策。这就是集中投资的好处，它为投资者制造了一个详细考察投资目标的机会。

巴菲特的集中投资，向来是建立在对股票进行详细考察的基础上的。之所以要详细考察，道理很简单，如果你对该股票和该公司不了解，就贸然投入，而且还是集中投资，那么无疑是风险巨大的孤注一掷。这是冒险行为，是明智的投资者所不齿的。

巴菲特认为，迫使你更相信、更认真地考察你要投资的对象，是集中投资的一大好处。而且巴菲特考察上市公司有自己独特的方法，这种方法一点都不神秘，是建立在普通常识基础之上的，每位普通的投资者都能做到。

巴菲特说，如果一家公司的管理层充满智慧，经营业绩稳定，经营方式长期不变，那么这家公司的内在价值就会慢慢体现出来。所以，巴菲特总是把主要精力用在分析公司的内在价值上，放在考察公司潜在经济状况上，而不是把精力放在股价波动、股市本身的发展上。

坚持长期投资策略，就是要从未来一个相当长的时期内，来分析目标公司的发展前景，想要做到这点是非常困难的。因此，巴菲特采用的方法不是一两个，而是一整套，他从不同的角度来考察和分析目标公司

第五堂课 把鸡蛋放进一个篮子

的经营状况，从而全面把握股票的投资价值。

巴菲特认为，在投资股票的时候要遵循“吃力不赚钱、赚钱不吃力”的原则，在详细考察公司的基础上，尽量寻找和挖掘那些“赚钱不吃力”的行业和公司。当你发现这样的股票时，要抓住机会，集中投资，长期持有。

我们都知道，零售业的竞争非常激烈，只有时刻发挥聪明才智来应对这种竞争，才能保持赢利状态，但即使这样做，收益还是很低。在巴菲特的投资生涯中，他看到了很多公司的成长率和收益率高得惊人，可是到最后却不得不宣告破产。他发现，这种现象在零售业内并不少见。那么究竟是因为什么？

巴菲特认为，零售业就像一个聪明一世的人，他虽然忙忙碌碌，显得很聪明，但是结果却往往不尽如人意。与之相比，电视行业被巴菲特称为“聪明一时”。他举例说，如果你在很早的时候就买下一家地方电视台，即使你用人不是很恰当，那家电视台也会经营得很好。比如，你把电视台交给了一位又懒又差劲的亲戚来经营，这项事业仍然可以经营几十年。

当然，如果你把这家电视台交给成功的首席执行官杰克·韦尔奇来经营，你就可以完全退居幕后、不闻不问。

巴菲特分析说，“聪明一世”和“聪明一时”的区别就在这里：零售业的经营者需要时时刻刻提防着对手，要时刻保持比对手更聪明、更能干，而要做到这一点显然很不容易；即使你非常聪明、能干，你的竞争对手也很快会复制你的成果和做法来对付你，然后超越你，不但如此，还会有一大批新加入的零售商，虎视眈眈地用各种各样的手段来争夺你的客户。在这种内忧外患下，一旦你经营的业绩下滑，你就可能面临倒闭的危险。或者一旦用人不当，就会让公司陷入困境，而对电视台的要求却没这么严格。

通过对上市公司进行详细考察，然后选择一两家绩优股，把主要的资金集中投资到这样具有较高回报的少数几只股票上，这是巴菲特集中

巴菲特教给年轻人的10堂理财课

投资理念的核心所在。巴菲特说，如果你对股票进行了这样的详细考察，那么你就可以放心地集中投资了，有了这样的详细考察，你还有什么可顾虑的呢？难道你还担心无法获得高回报吗？

4. 越集中，越有机会进行理性思考



请记住，如果你用概率权重来衡量你的收益，而用比较权重来衡量你的亏损，并由此相信你的收益大大超过你的亏损，那么你可能是在刻意地进行了一桩风险投资。

——沃伦·巴菲特

众所周知，理财投资玩的是钱，不是孩子做游戏，因此不能感情用事，必须理性思考。而集中投资更是需要这种理性，巴菲特表示，如果投资者盲目地投资，风险会非常大。另一方面，集中投资本身就为投资者创造了理性思考的条件，在集中投资之前，你必须冷静地面对投资风险。

可以说，根据自己主观的想法来进行投资，是每位投资者都会的，可是要通过理性思维来真正把握投资成功概率的大小，使之符合客观实际，就有一定难度了。但是在巴菲特看来，这也不难，只要你认真读过目标公司的财务年报，了解那家公司的内在价值，熟悉那家公司的业务，做到这一点，你就不难预测投资成功的概率了。

美国西海岸在1990年初，出现过严重的经济危机。当时加利福尼亚州的很多银行由于贷款资金被住宅抵押所占用，经营出现了严重的困难。在这些银行中，富国银行拥有的商业不动产最多。所以大家普遍认为，富国银行的股票走势最为不妙。

在众人的这种判断下，人们纷纷从富国银行撤出了股份，这直接导致该银行的股价从86美元急剧下跌，并且出现了恐慌性抛盘。而

这时候巴菲特却乐坏了，因为他对这只股票的预测和判断完全不同于众人。

巴菲特为什么会如此自信呢？原来，他非常了解银行的业务，这是其他投资者无法比拟的。他的判断能力就是建立在这种基础之上的，这一点也是其他投资者望尘莫及的。

巴菲特在 1969 年至 1979 年 10 年间，拥有大量的伊利诺伊国家银行和信托公司股票。在这段时期内，巴菲特从这家银行的总裁身上学到了一条经验：如果一家银行经营得好，不但会使它的收益增长，还能得到可观的资产回报；而银行是否经营得好，关键在于银行的管理层，如果管理层不发放有风险的贷款，就可以不断降低银行的运营成本；如果银行管理层糟糕，他们不但增加运营成本，而且还会造成坏账损失。

巴菲特通过了解，发现富国银行自从现任总裁卡尔·理查特 1983 年上台以来，一直都有不错的经营业绩。该银行不但收益增长率和资产回报率高于同行平均水平，而且运营效率是美国所有银行中最高的一个，放款业务非常扎实，毫无风险。由此，巴菲特得出了一个结论，加利福尼亚州的很多银行确实存在金融恐慌性风险，但是在富国银行身上的风险几乎为零。

或许有人会提出这样的疑问：“难道巴菲特不担心这家银行商业不动产的比例最高吗？这难道没有风险吗？”确实，富国银行的商业不动产比例最高，但巴菲特认为，因为这个原因造成的风险不会发生在该银行身上，只会发生在不善经营管理的银行身上。而富国银行的管理层经营得很好，因此这家银行不会受到太大的冲击。

巴菲特经过一番分析和计算，发现富国银行当时的税前年收益，即使扣除贷款损失 3 亿美元，仍然有超过 10 亿美元的净利润。与此同时，即使它再次遭遇 1991 年那样的重创，甚至该银行损失的不仅仅是商业不动产，还包括所有的贷款 480 亿美元在内，并且损失达到 10%，在这种情况下巴菲特按照最坏的情况估算，发现所造成的损失包括前期利息损失在内，平均损失量相当于本金的 30%，这种情况下，该银行仍

巴菲特教给年轻人的10堂理财课

然能做到不亏损。

当然，这一点只有懂行的人才知道，巴菲特清楚，如果一家银行放贷业务遭受 10% 的损失，那就意味着这家银行受到了严重的经济萎缩，但是出现这种情况的概率非常小，几乎不可能。因此，巴菲特得出了与很多人相反的判断。

在当时萎靡的市场的打压下，1990 年 10 月富国银行的股价降低了 50%，巴菲特一下子投资了数亿美元购买了 500 万股。这样一来，伯克希尔·哈撒韦公司拥有了富国银行 10% 的股份；同时，也是这家银行的最大的股东。

巴菲特的这一举措让很多投资机构议论纷纷，大家都说看不懂巴菲特出什么牌。可是巴菲特却成竹在胸，他认为自己的成功概率很高，结果，事实如他所料，他的判断完全正确。

这件事告诉我们，把资金集中在少数几只股票上，可以给你提供足够的精力来研究这些股票。当你对这些股票有了非常全面的了解后，再理性地思考投资策略，而不要管别人的态度。

5. 越集中，投资回报率越高



集中投资有助于提高投资回报率，我在可口可乐公司股票上的投资业绩，就完全能证明这一点。

——沃伦·巴菲特

众所周知，集中投资的理念与多元化投资的理念是相背离的。多元化投资理论认为，把资金分散投入到多方面有利于减低投资风险，可是殊不知，这样投资很容易买到自己投资信心不足甚至完全不了解的股票上。毫无疑问，这与追求高投资回报率的目标是南辕北辙的。

所以巴菲特说，集中投资才意味着高回报，因为集中投资的前提

是，你必须了解你所购买的股票，至少也应该是略知一二，否则，你不敢进行这样的大手笔投资。当你有了信心十足的投资对象时，你再把自已的资金主要投向这些股票，虽然股票持有数减少了，但是你可以获得更多的回报。

巴菲特认为，集中投资可以提高投资的回报率，他在可口可乐公司股票上的投资业绩，就完全能证明这一点。当巴菲特大笔买入可口可乐股票的时候，伯克希尔·哈撒韦公司的净值大约是 34 亿美元，但是，在 1991 年，巴菲特的公司持有的可口可乐公司的股票市值就超过了 34 亿美元。

巴菲特之所以产生这样的投资理念，与投资专家费雪的影响有关。费雪是从 1929 年美国股市崩溃后开始从事投资咨询业的，他的主要操作手法就是集中投资。简单地说，他只愿意投资少数几只自己非常了解的股票，而不愿意投资那些自己不了解的股票。即使他对几只股票都有很深入的了解，他也会从中选优。

具体地说，费雪的投资策略是将所投资的股票限制在 10 只以内，把自己 25% 的资金投资在三四只股票上。他曾经在自己的书中写道：“很多投资者包括那些为投资者提供咨询的人，从来没有意识到，购买自己不了解的股票会比没有充分多元化要危险得多。”

费雪的意思是，那些非常优秀的股票数量是很少的，也是难以找到的。只有当你真正买到它们，你才能获得最好的投资回报。他有一句话很受人们推崇：“我知道我对公司越了解，我的收益就越好。”

费雪的儿子受到父亲的影响，成了一位非常出色的资金管理家。他在总结费雪的投资理念时说，“我父亲的投资方略是基于一个独特却又有远见的思想：少意味着多。”

费雪的投资理念对巴菲特的影响非常大，巴菲特甚至尊称费雪为自己的精神之父，他认为自己在股票投资方面的风格 15% 像费雪，85% 像格雷厄姆。

巴菲特认为，只有把资金集中投入到你所了解的那些企业上去，这

巴菲特教给年轻人的10堂理财课

种集中投资，才意味着集中回报。只要这只股票的潜质非常好，就不用担心这种集中投资会有什么风险。

例如，如果 1993 年你控告可口可乐公司，而且你获胜了，获得了可口可乐公司 2200 万美元的赔款。这相当于可口可乐公司当年的全部净利润，即使这样，可口可乐的股价也不会下跌很多。要知道，股价不下跌，就表明该公司在全球市场上的独占性地位没有受到撼动。

事实上，2200 万美元对那样的大公司不会有什么大影响，如果说有影响，也是微乎其微。对可口可乐公司来说，支付 2200 万美元的赔偿金，完全可以看做是提前发给股东的一笔红利。只不过，这笔资金不是发给每一位股东的，而是支付给某一位特定人选的，如此而已。

1994 年，可口可乐公司会在它的赢利中轻而易举地赚回这笔赔款，而与此同时，这场官司很快就会被人们淡忘，股价又回到以前的水平。试想，与其把资金分散投资于其他回报率低的股票，倒不如集中资本，投资于那些明星企业股。这样的集中投资，才意味着高收益高回报。

6. 越集中，越有机会下大赌注



对你所做的每一笔投资，你都应当有勇气和信心将你净资产的 10% 以上投入这只股票。

——沃伦·巴菲特

投资就像赌博，但又不同于赌博，因为它比赌博更有理性，而集中投资，就是这种理性的最好体现。巴菲特曾说过，当你通过各种基本方法对公司进行详细考察后，可以挑选出其中的佼佼者集中投资，实际上是把“赌注”押在这些公司上面。

不过，你不用担心，由于这些公司是你精心挑选出来的质地优良的公司，所以你集中投资在这些公司，获得回报的概率是很高的。既然是

第五堂课 把鸡蛋放进一个篮子

高概率事件，你当然有必要下大赌注，这是符合逻辑的。

芒格是巴菲特的助手，他曾一针见血地指出：“所谓集中投资，就是当概率最高时下大赌注。”巴菲特非常赞同这一说法，他还补充道，如果投资者对公司没有详细了解，不要轻举妄动；而一旦遇到了很好的投资对象，就应该全力以赴地大举投入。

巴菲特认为，投资者应该对自己所做的每一笔投资保持信心，有勇气将占净资产 10% 以上的资金投入到这只股票上。这意味着什么呢？如果你简单地算一算，就很明白了：每只股票上的资金投入都超过 10%，那就意味着你投资的股票数量不能超过 10 只。就算是伯克希尔·哈撒韦这样的超级基金公司也是如此。这就是为什么巴菲特经常说：理想的股票投资者，投资的股票数量不能超过 10 只。

值得注意的是，巴菲特这里所说的 10 只股票，并非是在每只股票上投入相同数额的资金。纵观他的投资经历，可以发现他投资历来主次分明、重点突出，他最擅长的做法是把资金投资于回报率高、收益高的股票上。

让人印象深刻的典型例子是，1987 年巴菲特在美国广播公司股票上的投资，当时伯克希尔·哈撒韦公司投资该股票上的金额占到了公司股票总投资额的一半。这种投资策略在其他基金公司几乎是见不到的，难怪有些投资家认为巴菲特和赌徒没有什么区别。

当然，投资原本就存在“赌”的成分，不过即使“赌”也应该是经过理性分析和思考的，也应该赌得合情合理。当投资局势对自己有利时，绝对要加大赌注，这才是制胜之道。

截至 2006 年，制造、服务及零售业的有形资产净资产年平均报酬率为 25%。还有政府的公共事业，财务以及金融产品等方面的投资，都给伯克希尔·哈撒韦公司带来了高额回报率的收益。

总而言之，当你知道某只股票的回报率高，就应该毫不手软地集中投资，这是理性投资的表现，不同于赌博。

7. 越集中，越能降低风险



既然是集中投资，将资金投资在少数几只股票上，那么就会有更多的精力把你所投资的股票了解透彻。你对自己所投资的股票了解得越透彻，你投资的风险就越小。

——沃伦·巴菲特

投资的时候，每个人都想降低风险，一提到降低风险，人们马上就会想到分散投资。因为把鸡蛋放在多个篮子里，才不会遭遇满盘皆输的恶果。但果真就是这样吗？

巴菲特的投资策略正好与此相反，他认为集中投资的风险最小，越集中，风险越低，道理很简单：因为既然是集中投资，将资金投资在少数几只股票上，那么就会有更多的精力把你所投资的股票了解透彻。你对自己所投资的股票了解得越透彻，你投资的风险就越小。

相反，很多人为了规避投资风险，喜欢分散投资，一下子投资很多只股票，每只股票投资一点资金，看似能有效地规避风险，但实际上却恰恰相反。因为每个人的精力都是有限的，一下子面对那么多股票，没有精力和时间来细细了解这些股票，这就很有可能买到亏损公司的股票，结果就会赔钱。即使不赔钱，由于每只股票上投资的钱很少，因此收益也不会高。

巴菲特说过：“我们的策略就是集中投资，尽量避免对这只股票感兴趣，对那只股票也感兴趣，这只股票买一点，那只股票买一点。当我们确信某家公司的股票具有投资吸引力时，我们会坚信大规模投资这只股票能取得高额回报。”

用一个很形象的比喻来说明集中投资抵抗风险的特点，那就是计划生育、优生优育。宁可少生一些孩子，但要保证孩子受到良好的教育。

这样孩子长大后才会有出息，才更有希望做出一番成就。如果你有五六个孩子，你很难去耐心地教导每一个孩子。

巴菲特说，伯克希尔·哈撒韦公司所投资的那些股票，都集中在少数几家财务稳健、具有强大竞争优势，并且由能力非凡、诚实可信的管理层管理的公司上。只要买入价格合理，投资这样的股票基本上是稳赚不赔的，而且是大赚。

巴菲特认为，集中投资是建立在对公司的考察和分析上的，是建立在对上市公司经济特征满意度高的标准上的，所以这样的投资风险是最小的。

比如，打猎的时候，先看准目标，然后观察那只动物的行为特点，在它停下来吃草或休息的时候，暗中瞄准，然后射出一支势大力沉的箭，一下子将猎物射翻在地。如果胡乱往树林里射箭，或看到一群猎物，就胡乱放几箭，运气好或许能射到猎物，但概率低不说，还浪费了那么多支箭，是不划算的。

总而言之，宁可集中投资少数股票，也不要滥投于多只股票，宁可把所有鸡蛋放在一个篮子里，也不要把鸡蛋放在多个篮子里。巴菲特的投资经历已经证明，集中投资的做法完全符合投资获益的逻辑。

8. 越集中，收益概率越大于亏损概率



用亏损概率乘以可能亏损的数量，再用收益概率乘以可能收益的数量，最后用后者减去前者，这就是我们一直试图做的方法……这个算法并不完美，但事情就这么简单。

——沃伦·巴菲特

概率是股票投资中经常要用到的。不仅仅是股票投资，所有的投资

巴菲特教给年轻人的10堂理财课

决策都要运用概率知识。巴菲特认为，在集中投资下，收益概率会高于亏损概率，换言之，集中投资的收益回报可能性更大。

我们知道，打桥牌是巴菲特的一大爱好，他特别喜欢读一本名叫《你为什么会在打桥牌时输》的书。他在解释股票投资战略时说，股票投资和解决桥牌问题的方法可以通用，目的是可以有效地估算真正的概率。

对巴菲特来说，他的活力主要来自风险套购，这也是金融领域最主要的投资做法。可是要知道，风险套购运用的最多的就是概率。巴菲特说，他的职责就是分析那些并购事件实际发生的概率大小，然后计算出损益比例。他很喜欢用概率的方法来说明他的投资决策过程。

举个例子，如果有只股票当天的开盘价为 18 美元，开盘后两个小时，该公司发布消息说，未来六个月内，该股票将以美股 30 元买给另一家公司。消息发布后，这只股票的价位立刻涨到 27 美元，并且一直稳定在这个价位。

遇到这样的事情，你首先要做的就是辨别该消息的真伪。如果你认为这是假消息，那么你就不要管它；如果你认为这是真消息，将来这只股票能否以每股 30 美元的价格卖给另一家公司呢？当然谁也说不上，好事多磨、拒绝合并的可能随时存在。

遇到这种情况，巴菲特会怎么做呢？巴菲特的判断是：他认为这件事发生的可能性是 90%，不发生的可能性是 10%。如果它真的被合并了，它的股价还有 3 美元的上扬空间，才能涨到美股 30 美元。如果没有发生合并事件，它的股价会下跌 9 美元，重新回到 18 美元。经过这样一番推算，巴菲特认为这笔投资是有利可图的，他算出来的预期收益是 1.8 美元。

但有个关键的问题，那就是投资者不知道合并事件发生的具体时间，因为发生事件的时间长短和投资收益密切相关。这时候如果运用概率，要怎么算呢？

巴菲特的判断是：如果现在以每股 27 美元的价格买入这只股票，所能得到的潜在预期收益每股 3 美元，折合成年收益率是 $1.8 \div 27 = 6.67\%$ 。这表明：如果在 6 个月内合并事件就发生了，那么潜在预期年收益率就能提高到 $6.67\% \div (6 \div 12) = 13.3\%$ 。

同样的计算方法，如果在 4 个月内合并事件就发生了，潜在预期年收益率就会提高到 $6.67\% \div (4 \div 12) = 20.01\%$ 。这时候，比较一下收益率与其他投资所能得到的预期收益率，你就知道这次投资值不值了。这种计算概率的方法，不仅可以用在风险套购上，还可以用在平常的股票买卖中。

比如说，巴菲特很看好可口可乐公司，该公司的股票有 100 多年投资业绩数据可查。在巴菲特眼里几乎没有任何投资风险，所以巴菲特认为投资它的收益可能性是 100%。1988 年，巴菲特经过测算认为，可口可乐的实际内在价值比它的股票价格要高 50%~70%，于是大量买入这只股票。

从 1988 年到 1998 年，在这 10 年间，巴菲特在可口可乐股票上投资了 10 亿美元，超过伯克希尔·哈撒韦公司证券投资总额的 30%。结果怎么样呢？到 1998 年末，这笔投资价值高达 130 亿美元。

9. 越集中，越有利于降低资金周转率



投资人绝对应该好好守住几只看好的股票，而不应该朝秦暮楚，在一群质量欠佳的股票里抢进抢出。

——沃伦·巴菲特

资金周转是股票投资者不得不考虑的问题。在企业经营中，尽可能提高资金周转率，是为了提高资金使用效果；可是在股票投资中却恰恰相反，想要提高资金回报率，就必须降低资金周转率。

巴菲特教给年轻人的10堂理财课

道理非常简单，因为减低资金的周转率，就意味着投资期限长，股票买进卖出的频率低，这能降低交易的费用。巴菲特认为，从短期来看，利率的变化、通货膨胀、对公司收益的预期等因素，都会对股票价格变化造成影响。但是从长期来看，决定股票价格的最重要因素是公司的收益，总有一天，股票的价格会与公司的内在价值趋同。

看看集中投资，它和长期投资一样，都能培养投资者的持股耐心，最终都能带给投资者更多的回报。有个名叫罗伯特·哈格斯特朗的人研究发现，股市投资中的资金周转率如果能保持在 10%~20% 之间，那么所获得的收益是最高的。如果资金周转率是 10%，表明持股时间为 10 年；如果周转率为 20%，就表明持股时间是 5 年。

1969 年巴菲特收购了濒临破产的纺织公司伯克希尔公司，如果在这个时候你就把资金所有的投资投入这家公司，而且一直持续到今天。从表面上看，你的投资几乎没有任何资金周转，可是你的投资回报却非常高。

要知道，伯克希尔公司的净资产在美国排名前五。由此可见，投资必须有远见，如果你在那时候投资了伯克希尔·哈撒韦公司股票 1 万美元，并且一直持有到 2010 年。按照 2010 年该股的收盘价来计算，扣除所有的税、费用，你当年的 1 万美元会变成数亿美元。

难怪有人会说，伯克希尔·哈撒韦的股票是礼物，是人们拼命想要得到的一件礼物。理解了这一点，投资者就再也没有必要热衷于忙进忙出，频繁交易了。只要看准了几只好股票，长期投资就行了。

在这里，有一个很能说明问题的反例。美国特威迪—布朗基金管理公司执行董事克里斯·布朗，此人的父亲早期时候担任过巴菲特的投资顾问，所以他投资了伯克希尔·哈撒韦公司股票。遗憾的是，1970 年 9 月，他把 1000 美元的伯克希尔·哈撒韦公司股票送给了克里斯·布朗的弟弟，作为他结婚的礼物。而他的弟弟没有远见，喜欢讲排场、摆阔气，为了筹集蜜月的资金，他居然把这些股票全部卖掉了。当时的股价

约 40 美元，卖掉了也没多少钱。如果他把那些股票一直持有到如今，他将获得至少 300 万美元的收益。

为什么很多投资者不能理解降低资金周转率可以获得更高的回报的道理呢？巴菲特认为，人们不理解这个道理，关键在于他们错误地认为股票价格的波动是一种风险，从而利用各种各样的电脑软件，由电脑程序自动控制股票的买卖。一旦股价达到了设定的数额时，程序就会自动向你发出买入或卖出的指令。但巴菲特坚决不采用这种方法，所以，他不会受到干扰。

10. 集中投资，股价波动与你无关



集中投资就像开出一只航空母舰。毫无疑问，与分散投资的小船相比，航空母舰更能劈波斩浪，抵挡住股价波动，尤其是那些不正常的股价波动。

——沃伦·巴菲特

如果你铁定了心，要将一只优质股持股 10 年，那么在这 10 年期间，你还会天天关注股价的波动吗？你还会因为股价上涨了三毛钱而怦然心动，因为股价下跌了一毛钱而坐立不安吗？不会，你绝对不会，因为你知道，即使股价上涨或下跌了，你都不在意，因为你没打算卖出。因此，你搞集中投资，就能避免受到股价波动的影响。

在巴菲特看来，集中投资对于投资者来说，就像一只航空母舰。在波涛汹涌的大海里，它可以不受影响地前行。与之相比，分散投资就像小船，一旦遇到大风大浪，船就有翻沉的危险，坐在船上的人会惶恐不安。如果遇到了台风，那小船就很难逃过劫难了。因此，如果你集中投资，等到股价回归到与其内在价值相符时，你就迎来了收获的季节。

巴菲特教给年轻人的10堂理财课

巴菲特说，如果你搞分散投资，由于每只股票的价格都有起伏不定的时候，很容易造成投资效益平均化。你买入的股票只数越多，随着每只股票价格的上涨和下跌，你的心理就会越复杂，将来越是只能取得平均回报率。

从巴菲特的投资经历来看，虽然集中投资会将所有的资金集中在少数几只股票上，当这只股票的价格发生波动时，他也会产生心理波动，但是由于他有长期持有的心理准备，他就能忍受住这种颠簸，从而有机会在未来的一段长期时间内获得丰厚的回报。

那么，如何做到这一点呢？巴菲特认为最简单的办法是把目光集中在公司的内在价值上，关注股票的质地有没有发生变化，而不是去关心短期股价的波动。怎样做到不看股价的波动呢？巴菲特认为，最好的办法就是远离股市。在他看来，股市是检验一个投资者是否愚蠢、是否会做出愚蠢决策的地方，如果你能远离股市，你就不会做出愚蠢决策，就能避开短线投机。

巴菲特的助手芒格，20世纪60年代经营了一家合伙证券公司。芒格说，他是参照复利表来进行投资的，针对普通股的表现进行各种各样的分析，然后把自己的优势找出来。结果如何呢？芒格得出的结论就是，如果你顶住了股价波动的压力，你只要买进三只股票就足够了。

美国房地产业1990年和1991年间的不景气，导致富国银行发放不动产贷款后出现了13亿美元的账面亏损。当时这只股票的净值为每股53美元，这笔账面亏损的数额相当于每股25美元。

所谓的账面亏损，并不表明发生了实际亏损，也不代表将来必然会发生实际亏损。银行要做的，就是要将股票的净值提出来，作为准备金，如果账面亏损转变成实际亏损，那么只能从这笔准备金里除去每股25美元的数额。这样，原来每股净值53美元就损失了一大半。

富国银行提取了这笔准备金，几乎用完了1991年的全部利润，致

使当年的利润下滑。伴随着这种变化，富国银行股价狂跌不止，从每股 86 美元下跌了 52%。这时候巴菲特却看好富国银行，因为他认为这是美国经营最好、获利最多的银行之一，而且现在这个股价比同行低出一大截。更重要的是，巴菲特研究这只股票后，发现这只股票所提取的损失已经超过实际水平，也就是说，实际上并没有那么严重的损失，因此，这是一种有利的投资信号。

在经过了一番股价下跌后，巴菲特集中买入了该银行的大量股票。七年之后，该股股价就上涨到 270 美元，巴菲特当年的这笔投资大赚了一笔。巴菲特认为，在股市中要想获取高额收益有两条捷径：你或者能忍受股价的剧烈震动，或者你集中投资，长期持有，不看股市。显然，做到后者比做到前者要容易很多。

11. 集中投资，才能远离投机



如果有投资者幻想通过快进快出、短线炒作，每年赚个 50% 甚至更多，那一定会活得很累，过得很苦。

——沃伦·巴菲特

有些年轻的投资者野心勃勃，总想一下子投资多只股票，而且还想每只股票都能赚 50% 的利润，并且还坚持短线投资，想通过快进快出、短线炒作来赚钱。巴菲特认为，这简直是痴人说梦，结果只能导致“累并痛苦着”。

有位基金经理非常仰慕巴菲特，于是专门拜访巴菲特。当他和巴菲特聊了一会儿后，失望地表示：巴菲特只不过是一个“业余投资者”。他不是说巴菲特的投资技术很业余，而是说他投资的做法很业余，因为巴菲特的精力没有集中在股市上，而是在股市外。

这位基金经理对巴菲特的评价有些可笑，但他说巴菲特的精力不在

巴菲特教给年轻人的10堂理财课

股市而是在股市外，这倒是非常准确的。

纵观巴菲特的投资行为，确实是与众不同的，他是通过收购满意的上市公司的股权，来变相实行投资的。比如，他先投资多家保险公司，慢慢地拥有了充足的资金后，就运用他的投资天才，把这些巨额现金变成巨额收益，从而创造了一连串神奇的投资赢利神话。

看到巴菲特长期投资的策略后，我们再看看短线投资，就会发现这两种投资方式完全是两种概念，即所谓的投资和投机。前者注重长期的投资回报，后者着眼于短期内的技术性套利；前者追求双赢的发展路径，后者只会增加未来经济的不确定性。巴菲特之所以始终坚持长期投资，而不是短期投机，原因就在这里，从下面这个案例中也能看出来。

2005年5月24日，伯克希尔·哈撒韦公司所属中部美洲能源控股公司宣布，将从苏格兰电力公司手中收购美国西北部最大的电力供应商太平洋公司，代价是付出94亿美元。这项决策在伯克希尔·哈撒韦公司投资史上是一件大事，是继1998年收购保险公司后的最大一项投资。为此，中部美洲能源控股公司要掏出51亿美元现金，将其余的43亿美元作为净负债和优先股处理。然后，苏格兰电力公司要向股东派发45亿美元红利。

当时人们对这一举措议论纷纷，许多人认为巴菲特是在“投机”。他们为什么会这么说呢？因为当时的国际油价一路飙升。2005年4月，美国能源价格上涨的幅度达到近一年来的最大上涨幅度。所以，这项决策给人一种错觉，那就是巴菲特趁能源危机在即在搞投机。

然而事实并非如此，理由是伯克希尔·哈撒韦公司通过投资、经营能源基础性产业增加能源供给，而不是趁国际原油市场价格波动的机会快进快出，以获取巨额利润。也就是说，它是通过分析基本面来寻找投资机会，而不是通过分析消息面来寻找投机机会。因此，这当然不能说是投机。

第五堂课 把鸡蛋放进一个篮子

事实上，这种做法是巴菲特长期投资的一贯原则。他总是在确定没有投资风险的前提下进行大规模的投资，如果存在投资风险，他会一票否决投资决策。作为普通的年轻的投资者，如果能理解巴菲特长期投资的理念，而不是从表面上来看待长期投资，就有利于形成正确的理财投资意识，也有助于成为一个长期投资者，最终对投资获利是有帮助的。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进：<http://www.7help.net>

第六堂课

● 谨慎投资，规避风险 ●

投资不同于赌博，不是靠运气就能成功的事情，而是一件事关投资者切身利益的事情。投资，投进去的是钱，没有人希望拿出来的是“泪”。因此，规避投资风险就是每个投资者都要关注的事情。在尽量避免风险的前提下，进行大手笔、长期投资才能更好地赢利。



1. 如果不懂，千万别碰



我不懂这些股票，也不了解这些股票。我不会买我不了解的股票。

——沃伦·巴菲特

股票的种类很多，有些投资者恨不得每种股票都碰一下，因为他们对自己不了解的股票太好奇了。好奇是人的天性，但巴菲特却不赞同在股市中这样做。对于自己不懂的股票，他坚决不碰，

在巴菲特近 50 年的投资生涯中，他管理的伯克希尔·哈撒韦投资公司平均每年都有极高的收益。作为一位成功的投资者，巴菲特的投资理念和经验无疑有很高的学习价值。其中最值得借鉴的投资理念就是：不熟不买，不懂不做。

这是什么意思呢？用巴菲特的话说，就是他不熟悉、不了解的股票他不会买，这样的投资他宁愿不做，也不会冒险去做。在巴菲特经营合伙人企业时，经常有客户打电话给巴菲特，提醒他要关注某些股票。巴菲特总是回答道：“我不懂这些股票，也不了解这些股票。我不会买我不了解的股票。”

对于那些不熟悉、不了解的上市公司，巴菲特绝对不会下注，而是坚持自己的投资原则，把投资目标圈定在自己了解的范围之内。为什么巴菲特长期持有可口可乐、富国银行等企业的股票呢？因为这些公司都是家喻户晓、闻名全球的企业，他对这些企业的特点和运营状况有了较深的了解，易于把握。

当年巴菲特投资华盛顿邮报的时候，先做了详细的了解和分析，当他真正熟悉了该行业和该公司后才开始进行投资。1973 年，巴菲特向华盛顿邮报公司投资 1060 万美元，到 1977 年他的投资又增加了三倍，

到 1993 年，巴菲特对该公司的投资已达到 4.4 亿美元。而华盛顿邮报公司给伯克希尔·哈撒韦公司的回报则更高。这证明巴菲特认为“一份强势报纸的经济实力是无与伦比的，也是世界上最强势的经济力量之一”的看法是符合现实的。

当巴菲特购买华盛顿邮报的股份的时候，它的股东权益报酬率是 15.7%，只略高于平均股东权益报酬率。但至 1978 年，华盛顿邮报公司的股东权益报酬率就增加了一倍，是当时平均股东权益报酬率的两倍，比一般报社高出约 50%。在之后的 10 年间，华盛顿邮报一直维持着它的领先地位。到 1988 年，它的股东权益报酬率更达到了 36.3%。

从 1975 年到 1991 年，在这期间华盛顿邮报赚取的现金，比转投资于其他行业的资金数额大出许多，面临将盈余还给股东还是运用到新的投资机会的选择时，巴菲特倾向回馈给股东，其做法是大量购入邮报的股票，以每股 60 美元的价格，购入了 43% 的股份。1990 年，该公司将每年给股东的股息由 1.84 美元增加到了 4 美元，增加了 117%。这样，不管是卖出该股或继续持有该股票的投资者，都能获得丰厚的回报。

统计资料显示，从 1973 年到 1992 年这段时间中，华盛顿邮报为它的业主赚了 17.55 亿美元，从这些盈余中拨给股东 2.99 亿美元，然后保留 14.56 亿美元，转投资于公司本身。其市值也从当年的 8000 万美元，上涨到 27.1 亿美元，市值上升了 26.3 亿美元。期间为股东保留的每 1 美元盈余，经转投资后其市值增值为 168 美元。

与这次成功投资很类似的，还有巴菲特对美国广播公司的投资。该公司创办于 1954 年，是在董事长汤姆·墨菲的主持下，逐步发展壮大的。该公司在成立之后的 30 年中，进行了 30 笔以上有关广播及出版的收购行动。

从 20 世纪 80 年代中期起，巴菲特斥巨资对美国广播公司进行投资。在 1987 年 10 月美国股市大跌期间，巴菲特手中只有三只股票，他对美国广播公司投资了 10 亿美元，对华盛顿邮报投资了 3.23 亿美元。但美国广播公司在巴菲特总投资数额高达 20 多亿的投资组合中占有重

巴菲特教给年轻人的10堂理财课

要的地位，这一举动让许多业内人士感到震惊。

其实，投资美国广播公司是巴菲特一次冒险的投资，当时美国广播公司的股价是 172.5 美元，这个价格与该公司的实际价值相比，显然已经高出了很多。按照格雷厄姆的计算公式计算，该公司的股票价格在 203 美元左右，也就是说，该公司只有 8% 的安全边际，如此低的安全边际与低于净资产值 $2/3$ 的安全边际理论相比，不仅有违于巴菲特的老师格雷厄姆的安全边际理论，也不符合巴菲特一贯的投资风格。

但巴菲特还是坚定了这次投资，因为他对传媒业有深刻了解，所以才会做出这项决定。另外，巴菲特知道该公司的管理层非常精明，有一个很好的管理团队，因此，巴菲特相信未来的美国广播公司会前途无量。

事实证明巴菲特的决策是正确的，在整个 20 世纪 80 年代中，美国广播公司的股东报酬率大约维持在 5%~7%，其毛利率是美国一般企业的三倍。

因为了解所投资的公司，巴菲特才有把握冒险。如果巴菲特不懂他所投资的公司，那么他宁愿放弃这笔投资，哪怕它具有极大的吸引力。与此同时，巴菲特表示，投资者一定要对“不熟不做”的投资原则多加利用，在操作过程中多投资一些自己熟悉的或者很容易了解的公司。通常来说，我们熟悉的公司主要分为三种：自己当地的上市公司，自己所处行业的上市公司，基本面易于了解的上市公司。

一般来说，公司的基本面信息容易收集、具体经营情况容易把握的公司，属于容易了解的公司。就收集信息而言，很多公司的重要信息来自于上市公司的年报、半年报或季报。巴菲特在了解一家上市公司的股票信息时，主要通过两种方式来评估股票：一是对上市公司现状的分析，二是对公司未来发展的估算。

从 1987 年开始，巴菲特投资可口可乐，当时他对可口可乐的现状做了这样的分析：可口可乐是最大的软饮料销售者，有最好的品牌、最好的分销渠道、最低成本的生产商和装瓶商，高现金流，高回报，高边际利润。

根据这些，巴菲特进一步估算：10 年后可口可乐的收益预计达到 35 亿美元，因此可口可乐公司的股票极具投资价值。于是巴菲特开始集中投资可口可乐，并重仓持有。至 2003 年，可口可乐股票市值在 15 年间增长了 681%，为巴菲特赚取了 88.51 亿美元的收益！

对自己熟悉的公司进行大量投资的同时，巴菲特还坚决不投资自己不了解的公司，这是他的投资基本原则之一。他过去一再承认，自己对高科技股票尤其是网络公司一窍不通，所以他从来不碰这样的股票。1998 年，美国股市掀起了高科技股票的狂潮。当时有人在伯克希尔·哈撒韦公司股东大会上问他是否也考虑投资高科技股票，他很肯定地做出了否定的回答。

巴菲特表示，他不碰高科技公司的股票，一方面是因为自己学识上的缺陷，阻碍了对事物的认识 and 了解；另一方面，这个产业本身就很玄，让人捉摸不透，变化太快。如果在这些方面花许多时间进行研究，到头来很可能还是一知半解，既然如此，干脆就不去碰它了。

可见，作为投资者，你可以决定你买什么样的股票，但股市是不以人的意志为转移的，你只有扬长避短，才能最大限度地把握成功。要做到这一点，你就必须坚持实事求是的态度，不懂就是不懂，而不要装懂。如果在自己不熟悉、没有很大把握的行业内随便投资股票，那么你的投资行为也就无异于赌博，是不会有什胜算的。

2. 降风险，低一点再低一点



股票投资赚钱的秘诀不在于冒险，而在于如何规避风险。

——沃伦·巴菲特

理财投资是有风险的事情，投资者要把风险降到最低，实行零风险投资，才能保证赚钱。归根到底，股市是无情的，想在股市中赚钱，重

巴菲特教给年轻人的10堂理财课

要的不是如何战胜风险，而是如何规避风险。

巴菲特认为，想要获得高收益的回报，就要千方百计将投资风险降到最低，只有这样才能战胜股市。而要做到这一点，就必须有这样三种态度：

1. 要具有强烈的投资风险意识

股票市场风云变幻，只有尊重股市，才能更好地驾驭股市，降低投资风险、保障投资成果。这就是巴菲特所希望的“接近零风险”的安全投资效果。股市充满了风险，这是毋庸置疑的，但巴菲特表示这些风险是可以避免的。他说，如果你能做到这样几点，就可以避免风险：

(1) 投资自己熟悉的股票，不熟悉的坚决不碰。想要做到这一点，关键要学会掌控自己的情绪，学会用平和的心态约束自己。

(2) 长期持有股票，不短线投机。在巴菲特看来，长期投资更符合经济和股市发展规律，也能获得更多的投资回报。如果盲目地追涨杀跌，很容易导致投资亏损。

(3) 注重公司的内在价值。要尽可能买股价低于公司内在价值的成长性股票，只要等待，等到股价上涨，就可以卖出，这种投资不会有任何风险。

另外，要想有效规避风险，还有一个有效的方式，那就是购买绩优、具有成长性的个股，而远离那些业绩差又没有发展潜力而即将被市场淘汰的个股。因为如果持有业绩好、有发展潜力、管理经营良性的个股，过一段时间之后你会发现，你就可以获得应得的回报，就算被套也只是暂时的，反之，你就会陷入重围之中而无法脱身。不过需要注意的是，即便是你选择的股票是市场中最好的股票，如果进入的时机不对，也可能让你遭受短期损失，所以，时机很重要。

2. 要避免急功近利的短线炒作

巴菲特认为，股票投资风险和股票持有时间有密切的关系。如果你想在短期投资期限内获利，那么你这无疑是在掷硬币预测结果，这样的结果又怎么会好呢？他说：“如果你让我今天早上买入可口可乐公司的

股票，然后明天就卖出，我会觉得这是一笔风险非常大的股票交易。如果你让我今天买入可口可乐的股票，然后持股 10 年不动，我认为这笔投资的风险是零。”

巴菲特说，只要你看准了一只好股票，买下来并长期持有，就一定能赚钱。可是即使是一只好股票，如果你没能长线投资，照样可能赔钱。无论是谁，热衷于短线炒作就只能赚小钱，不能赚大钱。

巴菲特认为，究其原因在于，短线炒作的投资者若想赚大钱，必须具备这样一些素质：一是要能准确把握买入卖出的时机，一旦错过，就会得不偿失。二是要跟得上股市热点切换、踏准节拍。三是信息采集要准确及时，有足够的时间投入股市。

很明显，这三条中的任何一条，不要说普通的投资者，就连专业的投资者都难以做到。因此，就很容易陷入追涨杀跌、晕头转向的旋涡，最终一败涂地。

3. 不要贷款、卖房炒股票

巴菲特认为，如果为了投资而去贷款，甚至倾家荡产，这样做绝对是不值得的，因为万一赔了钱，就再也没有机会翻身了。贷款行为本身，就是一种很有风险的事情，一旦投资失败，你就陷入了双重风险之下，会让你焦头烂额，血本无归。就像巴菲特做的那样，即使他拥有 520 亿美元的个人资产，也没有一分钱外债。这一点与他不赞同用信用卡的观点是一致的。

巴菲特的投资经验是：股票投资赚钱的秘诀不在于冒险，而在于如何规避风险。在他谈到自己物色接班人的时候，他表示当国际货币基金组织介入韩国的时候，他发现了 he 这一辈子都没见过的最荒谬的股票价格，那时各个公司都在忙于修复它们的资产负债状况。他却在年报里找了一个接替他的投资经理，他并不是想知道过去已经发生的事情会带来什么风险，而是要看到还没发生的事会带来什么风险。很多人很聪明，但是对没发生过的事情，却没有预见性。巴菲特认为，找一个善于规避风险的接班人才是最重要的。

3. 避风险，慎选固定收益证券



在金融领域内，要特别当心那些根据过去的经历得出的证据及结论。如果历史书籍是通往富有的钥匙，那么，《福布斯》杂志前 400 名富豪将是图书馆的馆长。

——沃伦·巴菲特

什么是固定收益证券呢？固定收益证券是一大类重要金融工具的总称，又叫固定收益证券。其主要代表是国债、公司债券、资产抵押证券等。固定收益证券包含了违约风险、利率风险、流动性风险、税收风险和购买力风险等。

对于固定收益证券，巴菲特一直非常慎重。在伯克希尔·哈撒韦公司保险公司的投资组合中，固定收益证券占有的比例非常小，相对于对其他保险公司的投资组合，这个比例就更小了。

1993 年，在伯克希尔·哈撒韦公司的投资组合中，固定收益证券如定存、债券和特别股占到 17%，而大多数的保险公司的固定收益证券都占公司 60%到 80%的资产价值。因为伯克希尔·哈撒韦公司良好的财务品质和有序的保险哲学，巴菲特可以将大多数资产投资在普通股票里，所以巴菲特对债券的兴趣不大。

巴菲特对债券的态度这么冷淡，原因有两个：

一个是因为通货膨胀的影响，巴菲特预期将来现金的购买力会降低。因为债券收益是以现金方式固定派发，投资此种债券必须把资金长期滞留在那些通常只能提供很低的报酬率的投资对象上，但通货膨胀对其则是一个很大的威胁，尤其是高通货膨胀能够很容易地就把投资长期债券所带来的收益侵蚀掉，因而只有对货币长期的稳定性信心十足的时候，巴菲特才会对债券产生较大的兴趣。

第二个原因是巴菲特认为根据大多数固定收益的利率水准所制定的投资报酬率，都低于公司的需求。巴菲特认为，如果投资固定证券，就必须有一个特定的市场环境，以便得到适当的风险和报酬率的保障，否则他宁愿按兵不动，让资金闲置在那里。

1983年7月25日，美国华盛顿公用电力供应系统公司宣布：无力偿还为核电工程项目4和项目5的建设贷款以及为此发行的22.5亿美元的市政债券，因为地方电力当局对其从华盛顿公用电力供应系统公司购买电力的承诺拒不兑现。于是华盛顿公用电力系统供应公司通过法律手段寻求帮助，但是法庭驳回了它的诉讼请求，因为他们认为地方当局事实上并没有必须要向华盛顿公用电力公司付款的义务。这导致了公用电力债券数年的萧条，并进一步导致了美国公用事业债券的暴跌。

20世纪80年代，金融市场出现了一种新的投资工具——高收益债券。巴菲特认为这种高收益债券与华盛顿公用电力供应系统债券有着很大的差别。用巴菲特的话说就是，华盛顿公用电力供应系统债券是因为发放的时机不对，而被评估机构低估了投资等级的债券，而这些高收益债券在发行之初就是垃圾。

虽然华尔街的证券经销商们费尽心机地引用早期调查结果，来促使这些垃圾债券投资合法化，还扬言较高的利率可以补偿投资者可能遭受的违约风险，但巴菲特毫不客气地反驳说，这些违约问题的统计数字毫无意义。巴菲特批评说，把垃圾债券等同于类似于华盛顿公用电力供应系统公司这样的债券显然是不合逻辑的。他提醒人们说：“在金融领域内，要特别当心那些根据过去的经历得出的证据及结论。如果历史书籍是通往富有的钥匙，那么，《福布斯》杂志前400名富豪将是图书馆的馆长。”

过了一段时间，巴菲特的判断应验了。由于发行泛滥，到了20世纪80年代后期，高收益债券成了真正的“垃圾”。由于那些发行垃圾债券的公司当初靠的是举债，之后为了偿付高额利息，纷纷陷入了困境之中，甚至由此走向了破产。1989年，南·马克公司和综合资源公司宣告无力偿债，美国零售业王国肯皮欧公司也宣布难以还债。很多破产事

巴菲特教给年轻人的10堂理财课

件直接造成了道·琼斯工业股票指数下跌了 190 点。

在这种形势下，人们开始对高收益债券的价值产生了怀疑，那些证券组合投资的管理人员，也开始倾销手中的垃圾债券。但是谁会买这些垃圾债券呢？巴菲特会买。

在 1989 年到 1990 年期间，巴菲特以低廉的价格买入了 4.4 亿美元的垃圾债券。1991 年春，债券价格上涨了 34%，巴菲特迅速出售了那些债券，因为他知道，这样的债券不宜长期持有，尽管所持的时间不长，巴菲特依然从中赚得了 1.5 亿美元。

这次成功的投资经历告诉我们：投资固定证券一定要慎重。虽然巴菲特在两次证券投资中都获得了不菲的收益，但他认为这两次投资是偶然情况，他在投资之前做过了详细调查，确定了投资可以带来收益才行动的。

所以，年轻的投资者，一定要记住：高额回报才是投资的最终目的。虽然固定收益证券是个不错的选择，但由于通货膨胀等因素的影响，固定收益证券的回报率会大打折扣。因此，从长期投资的角度来看，投资固定收益债券不是一个明智的选择。

4. 常反省，理财必须量力而为



我很崇拜安迪·格鲁夫和比尔·盖茨，但我不会买英特尔和微软的股票。因为，当我分析英特尔和微软股票时，我不知道 10 年后这两家公司会是什么样子。我不想玩这种别人拥有优势的游戏。

——沃伦·巴菲特

每个人都应有自知之明，要认清自己的能力，学会量力而行，这样才能做有把握的事情，不在没把握的事情上摔跤。巴菲特也是这样说

的，他认为，要想做好投资，就必须了解自己的能力和范围。因为只知道自己的能力很大，但是到底有多大呢？在哪些方面有能力呢？这些问题都必须搞清楚。

或许有些投资者会问，是不是只有当一个人有了一定的能力后才能投资股票，而能力不及的人就不能投资股票呢？对此，巴菲特表示，每个人都可以投资股票，这与能力无关，但在投资之前，要清楚自己的能力大小。

换言之，就是你要清楚自己了解哪些股票，然后将这些没有内在价值、没有好的管理层的股票排除在你投资的对象之外，最终挑出你最了解、你认为最值得投资的能获得高收益的公司。这就是巴菲特不投资微软而投资可口可乐的原因。在他看来，他的能力还没有达到充分把握高科技公司的地步。

巴菲特曾多次表示，他对科技公司不在行，所以他不会投资这类公司。1998年，当股市正处于狂热追捧高科技尤其是网络公司股票的高潮之时，在伯克希尔·哈撒韦公司股东大会上，巴菲特被问及是否考虑过在未来的某个时候投资高科技公司，他的回答是：“这也许很不幸，但我的答案的确是‘不’。我很崇拜安迪·格鲁夫和比尔·盖茨，但我不会买英特尔和微软的股票。因为，当我分析微软和英特尔股票时，我不知道10年后这两家公司会是什么样子。我不想玩这种别人拥有优势的游戏。”

巴菲特还说：“如果把我们的投资原理应用到科技股票上，也会有效，只是我们不知道怎样去做。如果我们因为投资其他股票损失了股东的钱，我们会在下一年挣回来，并向股东解释我们如何做到了这一点。”

在巴菲特看来，比尔·盖茨理解科技公司的方式，与他理解可口可乐与吉列的方式是相同的。他相信比尔·盖茨在投资中也会寻找一个安全边际，所以他说他们的投资原理对任何高科技公司都是有效的，只不过他们本身不会将原理应用到科技公司的投资上。如果他们在自己的能

巴菲特教给年轻人的10堂理财课

力范围找不到能够做好的事，他们宁愿选择等待，也不做超出自己能力范围的事情。

巴菲特认为，在很多行业中自己都没有特别的投资能力，他说：“每次评估专利、制造工艺、地区前景时，我们就一筹莫展。如果说我们具备某种优势的话，那么我们应该做到得心应手，而不是手足无措。”言外之意是，在快速变化的产业中预测一个公司的未来发展状况，超出了他们的能力范围。

归根结底，巴菲特不愿意投资高科技股的原因是，那种行业是难以预测的。没有谁能保证，第二天早上醒来，世界上会不会又出现一个盖茨式的人物，在地下室里玩电脑一下子把所有人击败。所以，巴菲特对电脑科技公司的态度是：“我们很尊敬、支持和感谢这些伟大的人物，但我们却不想亲自尝试。”

1998年，巴菲特在接受访问的时候说：“如果今天我是在教大学投资课程的话，我会在期末考试的时候，问学生这个问题：请问你如何为这些（年年亏钱的）网络公司定价？任何提供答案的学生，他会当场被判不及格！”由此可见，在巴菲特看来，网络公司的定价是无法预测的。

1998年，巴菲特在伯克希尔·哈撒韦公司的股东大会上，说得更为直接：“如果你花钱买入这些网络公司的股票，你并不是在投资，而是投机。”2003年，巴菲特在写给股东的信中表示：“不管它意味着多么光明远大的前景，只要现在或几年内没有创造价值，那就是价值在收缩，而非价值创造。现在看来，泡沫的成因在于人们太在意首次公开募股而不顾上市后的业绩了。”

巴菲特的成功，从某种程度上来说，是因为他远离了那些难以预测的高科技股。他自己也清楚，自己的成功是因为专注地做自己了解的事情，而避开自己不了解的领域。在这种情况下，巴菲特才能够做得得心应手。

5. 走出安全边际的“误导”



安全边际和赢利之间并没有等同关系，安全边际大的公司的赢利水平并不一定高，投资者不要受赢利水平的误导。

——沃伦·巴菲特

巴菲特常常告诫投资者说，投资上市公司的时候，最好要寻找那些安全边际大的目标。只有这样，才能确保该股票获得超额业绩回报。不过他也提醒投资者，安全边际和赢利并不是一回事，不要误认为安全边际大的公司赢利水平就高。

2003年，巴菲特在伯克希尔·哈撒韦公司的年度报告中给股东们写了一封信说，当初伯克希尔·哈撒韦公司在投资通用再保险公司时，就意识到该公司的证券部门很令人头疼。但是当他们看到该公司的账面盈余数字后，才产生了误导，以至于做出了错误的决策。

要知道，该部门有很大的经营风险，而这种经营风险无法有效地加以衡量和限制。更可怕的是，该部门无论是在金融还是保险方面，只要有一方面出现了问题，都会对伯克希尔·哈撒韦公司的运营造成消极影响。

巴菲特表示，如果当时不是因为被总赢利数字产生了误导，而是当机立断地放弃对通用再保险公司证券部门的大笔投资，那么就可以避免损失1亿美元的税前收益。

巴菲特分管的伯克希尔·哈撒韦公司财务及金融商品部门管理的一些AAA级固定收益证券的获利状况良好，这部分收益大约占资产负债表上已实现收益的24%。对于已经取得的成绩，巴菲特总体感觉比较满意。但如果谈到清理通用再保险公司的证券部门时，巴菲特就不那么轻松了。因为那次投资的失败，是巴菲特心中的一块伤痛。

2002年初，伯克希尔·哈撒韦公司开始着手清算通用再保险公司

巴菲特教给年轻人的10堂理财课

证券部门，但他们遇到了很大的麻烦。当时，证券部门流通在外的合约大约有 23218 份，交易对象多达 884 位，其中许多合约和交易对象他们连听都没有听说过，根本就无从对它们的信用进行评估。经过两年时间的困难的清理之后，直到 2003 年末，伯克希尔·哈撒韦公司仍然有 7580 份合约流通在外，涉及 453 个交易对象。

为了清理通用再保险公司证券部门，伯克希尔·哈撒韦公司付出了很大的代价。即使根据一般的会计准则来进行评估，并且这两年的市场波动还很少，2002 年和 2003 年的对通用再保险公司证券部门进行清理所造成的损失仍然达到了 1.73 亿美元和 0.99 亿美元（税前）。如果市场波动较大或者发生金融危机，导致许多金融衍生产品无法兑现，那伯克希尔·哈撒韦公司所遭受的损失就更是无法估量的。

归根到底，会计报表上呈现的赢利很多时候无法真实反映你所投资公司的真实情况，如果你非常了解这些金融衍生产品，知道格式上的文件无法给你带来有效的信息，你就不容易被账面利润所迷惑。

巴菲特表示，和一般的保险公司相比，再保险公司是否有较大的安全边际，这是一个重要的问题。因为再保险公司是保险公司分散风险的一项机制。对于普通保险公司来说，政府通常会向保险公司征收规定费用，一旦保险公司倒闭了、无法支付赔偿金，政府就会用这笔规定费用来承担责任。相比较而言，普通保险公司所承担的风险小得多。

巴菲特曾断言说，在今后的一二十年中，一旦发生天灾，就会导致再保险公司破产倒闭。对于再保险公司来说，2001 年发生的“911”恐怖袭击事件对再保险公司造成了最为严重的打击。在这次事件后，所有保险公司一共支付了 350 亿美元的理赔费用。

由此可见，投资者不能片面地相信账面利润，认为这个数字高就赢利高，投资就能赚大钱。要知道，每个行业、每个公司都是不同的，如果没有认识到行业之间的差异性，贸然地一概而论，然后进行大量的投资，你就很有可能投资失败。只有分析评估目标公司的安全边际，才能保证今后的赢利水平，否则再高的账面利润都没有用。

巴菲特介绍说，相较于账面利润，更重要的是内在价值，也只有内在价值高于你所持有的股票价格时，你才应该真正做到长期持有。

6. 别信广告，要信收效



投资者千万不要简单地把公司广告投入和名气大小与安全边际画等号，否则很容易受蒙蔽。

——沃伦·巴菲特

我们知道，安全边际足够大的公司，能获得的利润就高。因此，投资者在投资的过程中，要尽可能选择安全边际大的公司，以便获得超额利润。可是什么样的公司安全边际大呢？投资者对此不太了解，他们常常认为广告宣传较多、名气较大的公司安全边际自然更大，于是他们就愿意相信广告。但事实上，一个公司的广告投入、名气与它的安全边际之间并没有必然的联系，公司的名气大，广告投入多，并不意味着这家公司的安全边际一定大。

2000年，巴菲特很兴奋地告诉他的股东们：政府雇员保险公司在广告营销上投入了大笔资金，而且每一分钱都用在了刀刃上。但事实证明他错了，因为这些额外的广告投入没有给他们增加顾客电话咨询量，不但如此，每个咨询电话的成交率出现了近几年来的首次下滑。由于投入的广告成本较多，使得他们平均每张保单的成本大幅增加，最终影响了公司的业绩。这样一来，政府雇员保险公司的安全边际不但没有拓宽，反而变窄了。

最后，巴菲特得出了一个教训：投资者千万不能简单地把公司广告投入和名气与公司安全边际画等号，否则就很容易被蒙蔽。一般来说，这种错误的投资决策一旦应用到投资实践中，会计核算上会把它列作“非常损失”一次性摊销的。如果你看到会计报表中的这个项目的数额

巴菲特教给年轻人的10堂理财课

特别大，就要提高警惕并认真查看到底是什么原因导致该公司投入了大量的广告成本。

针对 2000 年政府雇员保险公司成本大幅度提高的问题，巴菲特认真分析了一番，认为，这些在媒体上的广告曝光率过高，造成了资源浪费，抬高了投入成本。另外，虽然愿意通过直销方式参加政府雇员保险公司的客户分布很广，但能在短时间内成为真正的客户的概率很低，而培养新的客户又需要一定的时间。2000 年事故发生频率和严重性都在提高，政府雇员保险公司对客户的投保资格的审核越来越严格，这种严格审核使得客户投保政府雇员保险公司原来能够省下 200 美元，现在可能只能省下 50 美元，因此对客户的吸引力有所下降，以至于在一定程度上降低了业务量。

最后，整个保险行业的竞争形式发生了很大的变化。例如，美国最大的一家互助保险公司，州立农业保险公司市场占有率为 19%，在美国同行公司中排名第一，1999 年的承保损失率包括回馈给客户的退佣金比率高达 18%，2000 年却高达 23%。这说明该行业的老大都无法忍受如此之高的经营成本，可想而知其他公司的经营怎么会没有难处呢？

与原来那些势力强大的保险公司相比，州立农业保险公司刚成立的时候没有任何优势。由于州立农业保险是合作互助性质，它的董事会和经营管理层都没有股份，他们不但无法在业务高速发展的早期从资本市场上筹集资金，而且其薪酬待遇对明星经理人也没有吸引力。所以，很多人对该公司的发展远景并不看好。

但是让人意想不到的，该公司成立之后发展非常迅速，最后居然击败了所有对手。到 1999 年时，该公司的净值已经排在美国各大保险公司的前五位，美国 20% 的汽车都在它那里投保。

所以，巴菲特非常敬佩这家公司的管理层，称该公司是美国公司中最伟大的传奇故事之一，并且屡屡建议各商学院把该公司的成功做法列作课堂案例。

从州立农业保险公司由小到大的发展历程中，我们可以看出其安全

边际是在不断拓宽的。它的早期发展过程虽然出人意料地好，但是却与广告和名气没有多大的关系。与之相反，政府雇员保险公司在 2000 年虽然投入了大量的广告费用，在增加公司运营成本的同时，却没有增加公司的利润，它就不可能维持原来的安全边际，更不可能拓宽安全边际。

总而言之，公司的名气和广告投入，并不是投资者判断公司安全边际的关键标准。投资者在做投资决策的时候，要避免被公司的名气和广告投入所诱惑，从而避免在股市中摔跟头。

7. 投资不能头脑发热靠感觉



人不是天生就具有这种才能的，即始终能知道一切，但是那些努力工作的人有这样的才能。他们寻找和拣选世界上被错误定价的赌注。

——沃伦·巴菲特

生活中，很多人做事总是头脑发热，喜欢凭感觉做事。但是投资不是儿戏，投资市场是不断变化的，投入其中的人自然也就要不断地完善自己，才能不断适应变化了的市场，才能在投资风潮中获得自己想要的东西。如果仅凭一时头脑发热，就随便选择投资对象，这样的风险是很大的。

在巴菲特看来，投资是一门学问，只有不断学习，学会理性思考，而不是靠感觉行事，才能避开了股市的陷阱，降低投资风险，最终在投资中获得收益。

巴菲特在投资的最初阶段，从老师格雷厄姆那里学到了很多投资理论和财富分析知识。更重要的是，他从老师那里学到了投资基础理论——安全边际，这为他日后成功投资打下了坚实的基础。此外，巴菲特还从投资专家费雪那里学到了最可行的方法论，使自己能够理性地判断有长期投资价值的对象，从而获得更加丰厚的利润。

巴菲特教给年轻人的10堂理财课

不但如此，巴菲特每天忙完日常工作后，都会全身心地从各类金融书籍中研究投资学问。只要有空，他就会扎进内布拉斯加州林肯市的图书馆，认真翻阅各种有关保险的文献及统计资料。从中他了解到保险世界的业务知识，了解到全美国保险业的发展情况，还了解到许多没有被人们注意的数据，从而使他在保险投资方面积累了大量的优势。

可以说，巴菲特之所以能够成为举世闻名的投资者，不是因为运气好，不是因为感觉敏锐，而是因为他在青少年时代努力学习。因此，在这里有必要介绍一下巴菲特的投资方法，帮助大家更理性地面对投资活动。

预期法：巴菲特的预期法一般用于个人在短时间内选择可赢利的公司，所谓短时间内，指的是半年到一年之间。

长期投资法：巴菲特对一个投资项目的价值估计，不在于它将会在这个月或下个月赚得利润，也不是估计它下个季度会不会赚钱，而是从长期来判断的，这就是他的长期投资法。

巴菲特认为，投资者在投资的时候，一定要有长期投资意识，要关注公司的内在价值，即进行价值投资。这种投资的优势之一是不受市场情绪和价格波动的影响，理性地做出买入或卖出的决定。

巴菲特表示，一位真正的投资家，绝对不会因为别人的不理性 and 市场波动，被动地犯追涨杀跌等“强迫性错误”。长期投资能很好地避免投资者见到股市动荡就头脑发热，快进快出，能帮投资者降低投资风险。

横断法：这种方法类似于今天的股指投资法。巴菲特表示，投资者会平均购买道·琼斯工业指数前 30 家公司的股票，获益则相当于那些被挑选入该指数的公司的平均水平。巴菲特认为，即使是华尔街的投资老手，也不一定能达到比这个平均指数更好的投资效果。

在巴菲特看来，投资应该是理性分析后的决策，不然的话很容易赔钱。比如，某公司的普通职员小王本来工作得挺好，可有一天他忽然心血来潮，觉得打工赚钱太慢，决定短线炒股。于是开始买股票了，结果仅过了两个星期，就赔了 5000 元，他连连感叹：“投资不能靠感觉，不然会赔到底”。

当然，投资不能靠感觉，这句话不等于说“一点都不能靠感觉”，而是说不能一味靠感觉，如果在理性分析的基础上，适当跟着感觉走，那样也是可行的。简单来说，理性投资要注意两方面的前提：

第一，要具备相关的投资知识和经济常识。感觉是建立在知识的基础上的，就股市而言，投资者应该多了解一些基本知识、常用技术分析和产业、行业等基本常识，这些都是寻找优秀投资对象的必备条件。

第二，感觉的取向和理性应该保持一致。感觉是建立在知识、经验和尝试的基础上的，当理性和感性发生冲突的时候，感觉应该服从理性。比如，当股市开始出现大动荡时，理性告诉你不能急躁，不能被别人干扰。而感性则恰好相反，如果这时候你相信感觉，那么就很容易盲目从众，你有可能做出明智的选择，但大多数时候你只能和大家一起赔，即使赚，也是小利。

8. 历史不清白，投资要谨慎



在进行任何一种投资时，我们会选择那些从现在开始的 10 年或 20 年的时间里实际上肯定拥有巨大竞争力的企业。至于那些业务迅速变迁的企业，尽管可能会提供巨大的成功机会，但是它排除了我们寻找的确定性。

——沃伦·巴菲特

巴菲特说，研究过去对子公司和普通股的投资时，他们偏爱那些不太可能发生重大变化的公司和产业。他们这样做的原因很简单，因为他们重视公司的历史是否清白，重视公司的将来是否稳定，如果公司的历史变迁很多，将来存在很大的变动因素，即使有很高的投资利润，他们也会将之排除在投资对象之外。

在巴菲特看来，一只股票的发展与其历史表现有密切的关系。如果

巴菲特教给年轻人的10堂理财课

一家公司过去没有发生过重大变化，将来也不会发生重大变化，那么这种预测就是在可以掌握范围之内的；相反，如果一家公司或其所属的行业无论是过去还是将来，都处于一个迅速变迁的行业，就很难对其进行预测。连预测都难以做到，又怎么能轻易投资呢？对于这样的公司，巴菲特不会花精力去预测，他的做法简单，就是不投资，理由是，找不到其发展轨迹的确定性，无法预测其内在价值和现金流。

在这里，我们不由地想到一个词“历史清白”，看待一个人，要看他的历史是否清白，预测一只股票，同样要看这只股票的历史是否清白。巴菲特认为，历史越清白的股票，预测其内在价值的准确性就越高，结果就越可靠，做这种投资的风险就越小。

1988年，巴菲特在伯克希尔·哈撒韦公司股东大会上说：如果你想正确地预测一家企业的内在价值，就应该预测这家公司从现在开始的未来现金流，然后用一个适当的贴现率来进行贴现。换言之就是，预测企业内在价值的前提是首先搞清楚这家公司未来的现金流量。

但是问题的关键是，有些公司未来的现金流量容易预测，而有的公司未来的现金流量很难预测。前者公司的代表比如自来水公司，它未来的现金流量有多大，很容易推算出来；后者公司的代表比如建筑公司，想预测它的现金流量的难度非常大。

怎么解决这个问题呢？巴菲特建议投资者，只关注那家你要预测的公司。这看似是偷懒的办法，但实际上非常简单有效。因为预测未来现金流量的准确性，和公司经营是否稳定有关。如果公司过去的经营稳定性很好，业务比较简单，历史非常清白，那么就很容易预测出它的未来现金流量。

从1982年开始，巴菲特就非常重视这一点，在伯克希尔·哈撒韦公司年报中，他每年都要提到自己喜欢哪一类公司的标准。在他看来，最值得投资的公司必须是经过实践检验的具有持续赢利能力的公司，而不决定于其未来收益的高低。

巴菲特说，芒格多次提醒他注意，一家伟大公司的优点是巨大的赢

利增长能力。值得注意的是，赢利增长能力与赢利能力不是一个概念，赢利增长能力实际上是持续赢利能力。对于这种观点，巴菲特非常赞同，他同时还强调，只有当他完全肯定这家公司有巨大的赢利增长能力，才会投资这家公司的股票。

实际上，不少公司看似很强大，赢利增长能力很强，但是外强中干，华而不实，充其量不过是一种虚假繁荣，如果你没办法准确地预测它的持续增长能力，就很容易造成投资失误。对此巴菲特的老师格雷厄姆曾提醒大家，估计一家公司的持续赢利能力，要依赖于对未来的预期，如果这一步失误了，就会产生一连串的失误。

为什么会这样呢？关键原因在于，一般人对未来的预测总是高于过去的实际表现，两者之间的差别就是增长率。也就是说，如果想要对公司的内在价值做出保守的预测，就必须排除过于乐观的情绪，为此你就要根据真实的、经过合理调整的公司业绩，来认真计算公司的长期平均利益，并在这个基础上分析、推断出未来的可持续赢利增长能力。

这里的“长期”没有具体的年限，不过年限越长，越能反映出预测结果的准确性。如果你一定要问长期是多长，那么只能参考格雷厄姆在《聪明的投资者》一书中所说的：所谓长期投资中的“长期”，一般要达到 25 年以上。

9. 预测风险，要简单评估

在对企业内在价值评估的时候，越简单的方法越有效。这一点很像谈恋爱，恋爱是不能用脑子来谈的，而应该用心来体会。

——沃伦·巴菲特

任何一家上市公司的内在价值，都会受到多种多样的因素的影响，有

巴菲特教给年轻人的10堂理财课

宏观的因素，也有微观的因素，没有人能用精确的数学模型计算出结果。巴菲特说：“我可以理性地预期投资可口可乐公司的现金流量，但是谁能够准确预期 10 大网络公司未来 25 年里的现金流量呢？”这就是说，如果你没办法准确预测，你就不知道这些网络公司的未来价值，在这种情况下你做的投资就是投机，这种投资将存在很大的风险性。

巴菲特认为，评估企业的内在价值是必须的，但是采用什么样的评估方法决定了会有什么样的评估效果，他坚持认为评估的方法越简单越有效。这一点有点像谈恋爱，恋爱是不能脑子来谈的，而要用心来体会。衡量一家上市公司的内在价值，也应该用心，只不过这种用心是建立在评估的基础之上的。

作为一名毕业于正规的商学院的学生，巴菲特对商学院的那套金融投资理论非常了解，也非常反感。他说：“（商学院）重视复杂的过程而忽视简单的过程，但是，简单的过程却更有效。”巴菲特的观点在我国投资者中得到了广泛认同，那么，他的观点有理论基础吗？

当然有理论基础。巴菲特认为，在对上市公司价值评估时，整体预测出错的概率，与每一个影响因素预测出错的概率，两者之间存在密切的关系。如果你能把多项不确定影响因素综合在一起，你整体预测出错的概率就会小很多。相反，如果你每次预测都差一点，那么你整体预测就会差很多。正所谓：“差之毫厘，谬之千里。”

举个例子来说，如果你要精确评价某个数据，能达到 85% 的准确度就非常了不起了。面对公司未来的宏观环境和产业环境，能达到这样一个预测准确度是相当难的。可是，即便是不那么准确的预测率，也能说明一个深刻的问题，用具体数字来说：

如果有四个影响因素决定了整体预测结果，那么每个因素的预测结果准确率都达到 85%，这样一来，整体预测准确率也不过是 $85\% \times 85\% \times 85\% \times 85\% = 0.522$ ，其差错率为 $1 - 0.522 = 0.478$ 。看到这一数据，你是否会怀疑，它的差错率比任何一种根据经验“简单估测”的结果准确率更高呢？

在生活中，很多人都有这样的体会：只要真正建立在经验估计基础之上，预测结果总能“八九不离十”。比那些所谓的准确预测结果要更准确。更何况，评价任何一家公司的价值，其影响因素绝对不只四个，影响因素越多，你预测的误差就会越大。因此，即使你用最高级的办法预测，用最复杂的方式计算，也不会有多大效果。这时候，为何不采取简单的方法评估呢？

2000年，巴菲特在伯克希尔·哈撒韦公司的财务报告中坦言道：“我对上市公司价值评估的方法是现金流量贴现率，并且我只评价那些业务简单、能够被我理解的，具有可预测性、持续竞争优势、长期稳定的现金流。”概括地说，巴菲特提出的简单预测方法包括三项内容：

首先，使用最简单的长期现金流定义。这个定义就是所有者权益，相当于上市公司财务年报中的“公司收益+折旧等非现金支出—维持持续竞争优势的资本支出”。其次，使用最简单的贴现率。一般最简单的贴现率，要参照长期国债率。再次，寻找优秀企业。优秀企业发展的历史表明，它们可以给股东以长期、稳定的获利回报。优秀企业的特征是有巨大的无形资产和经济商誉。

如果你能准确地应用评估者三大因素，那么你就能轻松地对一家企业的内在价值做出评估。这就像种庄稼一样，用科学模型和电脑计算出化肥、农药的量，不如老农凭借经验施肥更简单、更有效。

10. 企业复杂，还是不碰为妙



我们喜欢简单的企业。

——沃伦·巴菲特

在巴菲特的投资生涯中，他始终坚持这样一个原则，那就是：绝不

巴菲特教给年轻人的10堂理财课

碰复杂的企业，对于那些正面临难题的，或因为先前的计划失败而打算彻底改变运营方向的企业，他都会敬而远之。因为在他看来，报酬率高的公司，通常是那些长期以来都持续稳定地提供同样商品和服务的企业。如果想彻底改变公司的本质，就很容易犯下重大错误。

基于这些考虑，巴菲特的投资永远掌握在自己的能力范围之内，从而增加了他投资行为的稳妥性和安全性。他曾多次表示：“我们喜欢简单的企业。”在伯克希尔·哈撒韦公司下属的那些取得了巨大收益的企业中，没有一个企业是从事研究和开发工作的。

对于简单企业的定位，巴菲特是这样解释的：“我们公司生产浓缩糖浆，在某些情况下直接制成饮料，我们把它卖给那些获得授权的批发商和少数零售商进行瓶装和罐装”。这句话也是可口可乐公司在1999年年报中关于公司主营业务的解说词。一个多世纪以来，这句话一直出现在它的每份年报里。

对于巴菲特而言，简单和永恒似乎是他从一家企业里挖出来的最珍贵的东西。作为一名矢志不渝的公司收购者，巴菲特对收购企业特别感兴趣，但对于那些大型工厂、技术变化很快的企业，他通常会退避三舍，因为那些企业复杂得让他感到害怕。

多年以来，巴菲特一直拥有许多企业的控股权或部分股票，比如加油站、农场开垦公司、纺织厂、连锁性的大型零售商、广告公司、铝业及水泥公司、银行、保险公司、矿产和开采公司、食品、饮料、报社、石油、烟草公司，以及无线和有线电视公司，等等。

他之所以选择这些公司作为投资对象，是因为他对这些企业的运作情况了如指掌。为什么能了如指掌呢？巴菲特认为那是因为这些企业本身不复杂，如果企业本身太复杂，了解起来的难度太大，很难做到了如指掌。

曾经有位股东向巴菲特请教对医药类股票的看法，巴菲特直截了当地说：“这不是伯克希尔·哈撒韦公司所擅长的领域。”当然，这是巴菲特在1993年购买布里斯托尔·梅耶斯·斯奎伯医药类股票之前

发生的事情。在投资这家医药公司时，巴菲特针对以前的言论补充道：“我以前说不投资医药类的企业，并不意味着这个领域没有投资的机会。”

很明显，巴菲特的真正意思是，尽管医药类股票不是伯克希尔·哈撒韦公司所擅长投资的领域，但是他可以肯定布里斯托尔是一个非常出色的公司。在某种程度上，医药类股票和被巴菲特称为禁忌之列的科技股相类似。在投资这类科技公司的时候，巴菲特坦言自己没有预测公司业绩的能力，因为他不太了解目前的技术发展状况，至于竞争对手的未来技术发展趋势，他更是一无所知。

巴菲特想告诉投资者的是，对于科技股票和医药股票来说，也许其他人比他更擅长。但他同时认为，那些所谓的专家，也不一定完全值得相信。对于任何一个敏感的投资者来说，这都是一个充满着风险和变化的领域。

巴菲特只在自己了解的范围内选择企业，对此有人批评他是画地自限，才使得自己在网络领域找不到具有极高潜力的企业。但巴菲特认为，一个投资的成功与否，并非取决于你了解的有多少，而在于你能否老老实实在地承认自己所不知道的东西。他说：“投资人并不需要做对很多事情，重要的是要能不犯重大的过错。”

与巴菲特所推崇的“投资简单的企业”的理念相似，私募大佬刘明达也坚持简单的原则，他旗下三只阳光私募基金共持有爱尔眼科 90.82 万股。作为唯一的眼科医院上市公司，它的第一份年报十分惹眼，高成长和高分配构成亮点。2009 年该公司每股收益 0.88 元，同比增长 44.26%。

在 2003 年到 2005 年期间，当 A 股市场进入熊市时，刘明达坚持“积极价值投资”理念，通过深度研究，创建首期“傻瓜投资组合”，三年之内不进行任何操作，最终收益率高达 495.92%，震惊整个行业。刘明达收益之丰，与他坚持选择简单的投资对象关系密切。他只选择产品简单明了的公司，他说：“如果产品复杂，我看不懂，不管利润多高，

巴菲特教给年轻人的10堂理财课

我坚决不碰”。

在研究具体公司时，刘明达关注的往往不是其利润的高低，而是去调查该公司比同行其他公司做得好的原因，即是否有核心竞争力。“要想长期稳定赚钱，获得可靠的回报，选择的公司就必须是有核心竞争力，产品能够永续经营下去的。”刘明达如是说。

第七堂课

●坚定信心，排除干扰●

搞投资最忌没有自信、人云亦云，如果总是跟着别人后头跑，见别人买什么股票，自己也买，见别人抛哪只股票，自己也抛，就很容易错失赚大钱的机会，还容易赔钱。巴菲特认为，投资比的不是谁的智商高、谁的工作时间长、谁更努力，比的是谁更理智、更自信、更能掌控情绪。他说，你必须能够控制住自己，不让情绪左右你的理智。你必须坚定信心，排除干扰，要相信自己的判断力。这样才能保持理性，才能战胜不理性的市场。



1. 投资靠的是情商，而不是智商



投资并非智力游戏，一个智商为 160 的人未必能击败智商为 130 的人。理性才是最重要的因素。

——沃伦·巴菲特

很多人博览群书，非常聪明，可是走向社会后发展得并不好，这与他们的情商有很大的关系。投资也是这样，靠的更多的不是智商而是情商。巴菲特认为，股票投资最忌讳受人情绪干扰，从而导致错误的决策。如果你想在长期投资中取得成功，智商往往不是最重要的，比智商更重要的是情商。智商高不如情商高，越来越多的人已经开始意识到这一点。

现实中，我们经常发现有些人的心情随着股市的变化跌宕起伏，这是因为他们对情绪没有调适的能力。在他们没有完全掌握股市信息的情况下，很容易做出冲动的决定，这将直接影响他们的投资收益。因此，投资者最大的敌人不是变幻莫测的投资市场，而是人们自身的情绪。就算你是数学、金融、财会方面的超级天才，如果你不能控制自己的情绪，还是很难在投资中获利。

巴菲特的周围有很多智商高的人，他们工作时间更长、更努力。但是巴菲特不这样做，他更注重理性，更重视掌控情绪。因为他认为情绪会左右人的理智，只有保持理智，才能战胜不理性的市场。巴菲特建议投资者不要和别人比聪明，而要和别人比自制力。

然而，在情绪化的环境中，想要保持理性不是一件容易的事情，何况市场先生还试图骗你掉进市场变化的陷阱里。因此，在这种情况下，投资最难的不是琢磨出一套最好的投资策略，而是保持对市场的长期关注，尤其是在市场高位或低谷的时候，要学会掌控情绪，冷静地做出投

资策略。

巴菲特的老师格雷厄姆曾表示，对待股票价格波动的正确态度，是所有成功投资的试金石。从经验看来，成功的股票投资者大都具有稳定的个性。由此巴菲特认为，决定股票投资成功的最重要因素，是投资者的性格而不是他的能力。

巴菲特说，目前的证券分析方法和 50 年前的没有什么不同。投资者真正需要的是一种思维模式，其中大部分内容是从他的老师格雷厄姆那里学来的。但关键的是，学了还要会用，再加上合适的性格，才能做好投资。

《聪明的投资人》一书是巴菲特的老师所著，巴菲特为老师写前言的时候，表示投资者要想取得成功，必须学会控制自己的情绪。如果读者能够学习格雷厄姆所倡导的投资原则，就能从别人的愚蠢行为中赚钱，否则投资者很可能做出蠢事，让别人赚钱。

1970 年初，当华尔街的优质股票一个个猛跌时，大家都慌了神，只有巴菲特内心十分平静，他认为股市会再次复苏。经过一番认真调查和分析，巴菲特把目光投向报刊业。

1973 年，他果断出击，买入华盛顿邮报的股票，因为他经过计算，发现当时的股票买入价格非常低廉，不到该企业内在价值的 1/4，在他看来这注定是一笔获利丰厚的买卖。但是当时其他投资者，因为受到情绪波动的影响，早就手足无措了。

后来，他收购的股票越来越多，这让华盛顿邮报总裁凯瑟琳·格雷厄姆坐立不安，因为她搞不清楚哪路神仙在大量收购她的股票。1974 年，当她得知那个神秘人物是巴菲特时，恳请巴菲特手下留情，不要再买他们的股票了，因为华盛顿邮报是她父亲传下的基业。巴菲特答应了她的恳求，但要求在华盛顿邮报的董事会里有一个位子。

就这样，巴菲特和凯瑟琳成了很好的合作伙伴。巴菲特的介入，使得华盛顿邮报利润大增，年平均利润增长率高达 30%。这笔投资的回报有多大呢？他的投资收益足足上涨了 20 倍。

巴菲特教给年轻人的10堂理财课

巴菲特成功投资华盛顿邮报，与其说者是他目光敏锐，找到了一个很好的投资机会，不如说他善于掌控自己的情绪，在股市狂跌中镇定自若，这才发现了一只潜力股。如果他和大多数投资者一样，不敢进入股市，总是一等再等，就很难以较低价位取得 10 年内 20 倍的投资回报。

巴菲特有个合作伙伴叫芒格，有一次他在斯坦福法学院演讲时透露，在很早以前，他和巴菲特就明白了拥有冷静的性格能够使自己取得更大的成功，因此他们努力强化了这种性格。由此可见，不断学习并强化掌控情绪的能力，是取得投资成功的一个秘诀。

2. 事实胜于雄辩，走访胜于谣传



想避免投资的时候被各种消息干扰，就要了解这家公司的实际情况。为此你需要阅读该公司的财务年报，甚至实地走访这家公司，这比任何内幕消息、谣传都可靠得多。

——沃伦·巴菲特

实地考察比坐而论道可靠得多，这是很多人都明白的道理，然而在投资过程中，很多人愿意轻信谣言，喜欢道听途说。鉴于此，巴菲特表示，如果你想在股市中避免被不良信息干扰，就要想办法了解这家公司的真实情况。为此你必须阅读该公司的财务年报，如果可能的话，你有必要实地走访该公司，这比道听途说、轻信谣传可靠得多。

巴菲特说，股市中充满了各种谣传，这是很正常的现象。怎样判断这些谣言的真假呢？巴菲特的做法是，先不听谣传，而是去实地考察，得出自己的结论。

1963 年，美国运通公司上市只有五年，持股人数却高达 1000 万。这一切巴菲特看在眼里，认为美国运通公司的股票不同于以往的任何股票，因为它没有工厂、没有任何固定资产，它的招牌才是最值钱的。

有一次，美国运通公司与联合菜油加工公司进行了一笔交易，运通公司接受对方送来的一批罐装色拉油。运通公司仓库开出收货凭证给联合菜油加工公司，联合菜油加工公司则用收货凭证作抵押贷了一笔款。让人想不到的是，不久之后，联合菜油加工公司破产了。债权人要求用这张收货凭证来处理抵押品。

更让人意想不到的，当美国运通公司打开色拉油的时候，发现其中只有少量菜油，大部分是罐装的海水。也就是说，仓库蒙受了巨额损失，损失额度高达数亿美元，因此运通公司仓库不得不宣告破产。

原本这桩欺骗交易应由两家公司承担责任，但是联合菜油加工公司已经破产了。而现在仓库也破产了，美国运通公司总部是否应对此负责有待认定。然而，美国运通公司总裁霍华德·克拉克是一位很有社会责任感的人，他勇敢地挑起了担子，主动承担了所有的索赔，虽然如此潜在损失会十分巨大，可能使总部陷入资不抵债的危险境地。

消息传出后，美国运通公司的股价狂跌不止，1963年11月22日的股价从60美元向下狂跌，各种谣言沸沸扬扬。

面对谣言，巴菲特决定实地考察一下。他首先来到奥马哈市罗斯牛排屋，在收款机旁一边和店主闲聊一边观察。他发现，罗斯牛排屋的顾客们仍然是用美国运通卡来支付餐费的，并由此推断其他商店也会如此。

巴菲特不相信谣传，他来到银行和旅行社，看到人们在用旅行支票结账。后来，巴菲特又拜访了出售美国运通汇票的超市和药店，并向美国运通公司的竞争对手了解它的情况。经过一系列的实地考察，巴菲特得出了结论：第一，美国运通公司不是大家说的那样即将倒闭；第二，美国运通公司的招牌依然是全球畅通无阻的标志之一，色拉油事件没有造成它的客户流失太多。

巴菲特还想起他的老师的一贯主张——决策要以统计的简单而明确的数字论证为基础，但是美国运通公司根本没有这些数据，因为它没有运营厂房、设备、资金，因此它的负债表上看不到这些数字。

但有一点不可否认，那就是美国运通公司拥有旅行者支票市场

巴菲特教给年轻人的10堂理财课

80%的份额，并且在付费卡上拥有主要股份，这说明什么呢？这说明运通公司本身就意味着有独占市场的权力。巴菲特的耳闻目睹证明了这家公司值得投资。

1964年初，当美国运通公司的股价跌至35美元时，大家认为它还会继续下跌，巴菲特开始大量买入这只股票，而且他把自己四分之一的资产投入到这只股票上。这种做法在很多人看来，简直是一场赌博，一旦赌输，巴菲特就会失去多年来辛苦累积的财富和声誉。但是在巴菲特看来，这根本不是赌博，因为他相信自己眼睛看到的，相信自己调查后的判断力。

当美国运通公司总裁克拉克把6000万美元的损失付给了仓库债权人时，他马上被运通公司的股东们起诉，大家认为他把公司的资产“浪费”在似是而非的道义上。就在这个关键时刻，巴菲特主动找到克拉克，表示支持他的做法。

美国运通公司聘请的律师得知巴菲特购买了他们的股票，就问巴菲特是否愿意上法庭支持克拉克。巴菲特很愉快地答应了。

在法庭上，巴菲特告诉股东们，大家应该感谢克拉克，而不是指责他。因为他正在努力消除色拉油事件对美国运通公司的消极影响。一旦公司的信誉深入人心，将来会获得远远超过6000万美元的收益。

后来美国运通公司渡过了难关，包括巴菲特在内的股东们，都获得了丰厚的回报。

3. 考察企业，决定投资方向



如何选择有发展潜力的公司才是选择好的股票的关键。

——沃伦·巴菲特

巴菲特说过，最本质的投资对象不是金融衍生品，而是像很多投资

机构一样投资一家公司。因此，选择一家有投资价值的公司，是股票投资的关键所在。

巴菲特认为，评估一家公司的价值，可以通过市盈率来进行，如果市盈率过低，就代表这家公司的价值被低估了。这是选择投资方向的最重要标准。其次，要看公司的经营能力。公司的经营能力包括的因素很多，比如公司的管理层，公司的产品是否有竞争力、售后服务是否周到，等等。

有位张先生是高校教师，他是 1996 年进入股市，目前自有资金账户三个，还受委托管理他人的账户六个，资金共计近百万元。他炒股票的风格比较特别，既不是消息派，也不是技术派，可以称之为公司派。

在判断一家公司的经营能力的时候，张先生最重要的工具就是公司的财务报告。在张先生看来，很多炒股的人根本不知道如何看一家公司的财务表，更有甚者根本不看财务表。他们盲目地听消息去炒股，这样怎么会不赔钱呢？

张先生表示，他之所以这么重视看公司的财务报表，是从巴菲特那里学到的，他知道财务报表中的财务指标是判断公司发展状况的重要指标。比如，公司的净资产收益、经营发展能力、主要业务利润等，都能在财务报表中反映出来。

巴菲特还非常看重一家公司的经营管理层的能力，他认为这是影响公司经营能力的一个重要因素。糟糕的公司有各种糟糕的原因，但好的公司，一般都有一个好的管理层。重视对股东的回报，适度分红与送股，都能透露出管理层的优劣与企业发展趋势。

此外，投资者还有必要看公司在本行业中是否处于垄断地位，处于垄断地位的公司具有较强的定价能力，比别人成本更低，收益更多。如果公司处在产业链的上游，那就更有利于投资了，因为这类公司受市场价格波动的影响较小。

巴菲特认为，如果一家公司不注重创新，那么它是没有发展潜力的。因此，考察公司的时候，还要看它是否重视对技术研发的投入。对

巴菲特教给年轻人的10堂理财课

研发的投入决定了公司未来的发展潜力。一般来说，研发投入不应低于一家公司总收入的10%。

与此同时，投资者还应该关注公司所在的行业是否有新的技术突破，如果既没有掌握新技术，又没办法即时跟踪新技术，那么这样的企业是没有前景的。

巴菲特分析说，每家上市公司都会在年报中披露选股重点，一方面是公司的业绩，另一方面是公司的题材，这是最关键的两个方面。

在业绩方面，投资者通常会根据上市公司的每股收益作为评价个股优劣的标准。然而这种做法比较片面，因为每股收益的多少，只是衡量公司业绩的一个方面，除此之外，还要参考其他多项指标，其中包括市盈率、净资产收益率、现金流量，等等。要分析公司的利润构成，识别上市公司业绩增长的真正原因：是来源于主营业务收入，还是来自于偶然性收入。而且不仅要看静态数据，还要采用动态比较分析方法，比较上市公司和去年的数据对比，这样才能挖掘真正有价值的投资对象。

在题材方面，投资者应该重视的是上市公司的股本扩张题材、并购和重组等题材。年报期间，有些公司会实施高比例送转，因为高比例送转股可以降低上市公司的股价，打开个股的炒作空间，所以这类股票经常会变成超级黑马。

对预增公司优劣的辨别，巴菲特形成了一套独特的股经，有如下三条：

第一，考量上市公司净利润的稳定性。净利润是指上市公司的收入在扣除成本、费用、税收之后实现的净收益。很多上市公司的收入来源是多方面的，主要包括营业利润、投资收益、补贴收入、营业外收入等。其中，最稳定可靠的收入来源是营业利润，而投资收益、补贴收入、营业外收入等，则不是经常性收益，也就是不稳定的收入来源。所以，在考察投资对象的时候，要选择那些依靠稳定的主营业务收入促成净利润增长的公司。

第二，分析上市公司行业的特殊性。上市公司所属的行业类别繁多，

有些上市公司因为行业的特殊性原因，主要业务收入经常发生变化，存在较大的不确定性。因此，投资者在考察的时候要关注行业的特殊性。

第三，注意上市公司去年同期业绩，对比基数低促成的业绩增长。这类公司尽管净利润增长也是依靠主营业务，但多数通过资产重组，使得业务发生重大变更，而原来的资产赢利能力差，造成对比基数过低，而实际上已经不具备可比性。因此，不要一味地把公司今天的利润和去年的利润拿来作比较。

4. 相信直觉，认准了就大胆去做



直觉是建立在对企业的充分了解之上的，我对自己的直觉特别有信心，一旦我认准了，我就会大胆地去做。

——沃伦·巴菲特

直觉是一个人对某件事的第一感觉，这种感觉是建立在对这件事的了解基础之上的。投资也是这样，需要结合自己的直觉做判断。但是，直觉很容易受到股市行情的干扰，特别是那些对股票投资不熟悉的投资者，往往容易被干扰，从而改变原本是正确的决定。所以，巴菲特建议投资者要对自己的直觉有信心。

巴菲特认为，每个人对事物都有自己的直觉，而且这种感觉往往非常准，对于股票投资者来说，这一点同样非常重要，至少他自己的投资经历证明了这一点。有人曾经请教他关于直觉的问题，他坦言道：“我的投资决策中，有相当一部分是凭直觉拍板的。只要直觉告诉我在这方面有投资价值，我就会大胆地去投资。”

这番话听起来似乎有些不可思议。因为一般人认为仅凭直觉做决定，往往意味着草率、盲目，那么巴菲特真的会“草率”、“盲目”吗？当然不会，因为直觉不是幻觉，而是建立在理性思维的基础上的。

巴菲特教给年轻人的10堂理财课

就巴菲特而言，他对一只股票了解得越多，由此产生的直觉就越准，这点非常符合价值投资的法则。也就是说，当巴菲特觉得一家企业的经营状况非常令人满意时，他不会去关心目前的股市行情和所谓的点位高低。因为他相信企业的内在价值。

1969年美国股市一片火热，巴菲特根据他从格雷厄姆那里学到的投资理论，结合当时的实际，凭直觉感到这样的股市太疯狂，巨大的风险就在不远处。他经过一番调查研究，没有发现值得投资的股票，于是便卖出了所有股票，解散了公司，把13年来的投资收益全部分配给投资者，这样他的家乡一下子多了50多个百万富翁。

好好的巴菲特合伙企业为什么突然解散呢？结果怎么样呢？事实证明，巴菲特的决定是对的。1969年6月，美国股市大跌，然后就变成了股灾，到1970年5月，几乎所有股票都比1969年初下跌了一半以上。

在面对潜在风险的时候，巴菲特的直觉给他指出了一条明路。同样的，在机遇面前，巴菲特的直觉也会告诉他应该怎样做。当发现某只股票有投资价值时，巴菲特就会动起来。这时候他的做事法宝是胆大心细，他认为如果股票投资总是参考别人的意见，就会失去很多机会。他建议投资者，一旦直觉告诉你应该投资某只股票，你就要大胆地去做，而不要总在那里犹豫、忧虑。

1950年，巴菲特在读书的时候，他很想知道格雷厄姆究竟是怎样一个人。有一次，巴菲特得知格雷厄姆担任了政府雇员保险公司的董事，便利用周末特地去华盛顿走访了这家保险公司。

在门卫的引荐下，巴菲特与一名值班经理聊了起来，当时他向对方请教了很多问题。那位值班经理非常耐心地为巴菲特解答，向他讲解了政府雇员保险公司的有关情况和业务操作过程。

当时外人并不十分了解政府雇员保险公司的股票，持有这只股票的人并不多。这次拜访让巴菲特很好地了解了该公司。1951年，巴菲特返回家乡，在父亲开的经纪公司担任股票经纪人，他利用这个机会向客户极力推荐政府雇员保险公司的股票。

谁知道他的热情很不讨巧，因为大家对这只股票不了解，任凭他怎么说，大家也只是将信将疑。为了消除大家的疑虑，巴菲特掏了1万美元购买了该股票，这1万美元在当时对他来说可是大数目，占了他可支配收入的2/3。

可是即使他这样做，人们也不为所动，更谈不上认同了。有些保险代理商甚至向巴菲特的父亲揭发说，巴菲特在推销一家“无人代理”的保险公司的股票。但是巴菲特相信自己的直觉，他的性格是认准了就不轻易服输，况且他在这之前已经做了实地考察，他相信自己的判断是正确的。

在巴菲特持有政府雇员保险公司股票的过程中，无论该公司的财务状况多么糟糕，巴菲特一直认准了它是一只好股票。所以他只管买进，从不卖出。就这样，巴菲特对这只股票继续追加投资410万美元，而且还投资了该股的可转换优先股1940万美元，先后在这只股票上投入资金4700万美元，股数720万股，持有该公司33%的股份，这是巴菲特持股量最大的股票。到了1980年，巴菲特在政府雇员保险公司股票上的投资市值就达到数亿美元，他持股近30年，大赚了一笔。

股票市场上，有太多的机会和陷阱，投资者要努力调研，在此基础上相信自己的直觉，然后果断出击，认准了就长期持有，只有这样，才能赚大钱。

5. 笑看涨跌，买进了就不要后悔



如果好的年景就表现出极大的热情，而差的年景就非常沮丧，是不会有收获的。就像打高尔夫球一样，重要的是以低于标准杆数的成绩完成比赛。

——沃伦·巴菲特

很多投资者买进了一只股票后，就开始密切关注这只股票的动向。

巴菲特教给年轻人的10堂理财课

当他们发现股价上涨时，很可能按捺不住兴奋的心情，担心股价下跌，赶紧把股票卖掉。这样做没什么错，不过是赚不到大钱。最可怕的是当股价下跌时，股民就开始躁动不安了，心想这样跌下去，岂不是没法翻身？于是为了止损，只好忍痛割爱。

然而，“塞翁失马，焉知非福”。股票涨跌是很正常的现象，如果因为股价涨了就喜不能寐，因为股价跌了就惶恐不安，如何做到最大限度地获取收益呢？所以巴菲特认为，股票投资要排除他人的干扰，要避免买进某只股票后就后悔不已的做法，因为后悔不但于事无补，还会影响身心健康，而且还会直接导致投资者继续做出错误的投资决策。

在巴菲特看来，优秀的投资回报业绩往往是不能期望用相对稳定的业绩优势去证实的。投资者的投资业绩很难做到每次都达到最高水平，所以在股票市场价格上升或下跌的情况下，投资者只能衡量取得的投资业绩能否高于市场平均水平。

在对吉列公司的投资中，巴菲特和伯克希尔·哈撒韦公司曾经取得了巨大的成功，但事实上这是一次过于谨慎的投资。如果当时巴菲特买入的是普通股，而不是买入可转换优先股，他能赚6亿多美元。

巴菲特在1989年投资6亿美元购买的吉列公司可转换优先股，经过拆分调整后，转换成了4800万股吉列公司普通股。虽然在购买了可转换优先股后的两年内，由于这只股票表现优秀，伯克希尔·哈撒韦公司获得了一些额外的优先股股息收入，从而使得吉列公司迅速赎回了伯克希尔·哈撒韦公司所持有的优先股。

如果当时伯克希尔·哈撒韦公司持有的是普通股，吉列就不可能赎回这些股票，这样伯克希尔·哈撒韦公司就可以持股到1995年末，从而多赚6亿美元的收益。即使从中扣除7000万美元的优先股股息，巴菲特通过附有许多限制条款的大型私募，也完全能取得至少5%的折扣，从而使买入成本降低到每股10美元以内，取得6000万股股票。

因此，在 1995 年伯克希尔·哈撒韦公司的年报中，巴菲特将这次投资称为一大“错误”，但巴菲特并没有为此感到后悔。他认为，吉列公司在伯克希尔·哈撒韦公司所持有的优先股中是表现最好的。

巴菲特说，如果当时他没有购买可转换优先股，而是购买普通股，吉列公司管理层同样会很高兴的，可惜他当时并没有“聪明”到这一步。类似的事情在 2007 年 10 月再次上演，当时巴菲特抛售了中石油的 H 股，不过在他抛售股票之后，该股票持续上涨了一段时间。这就是说，如果巴菲特将这只股票多持有一段时间，他就能赚更多的钱。

当巴菲特接受《21 世纪经济报道》的记者采访时，他承认这件事也是他犯下的一个错误，不过他并不后悔。他说，每个人都希望通过买卖股票来赚钱，这种心情可以理解，但买股票关键要看清它的潜在价值是不是比买入价格高。

巴菲特说，2003 年他买入中石油 H 股时，中石油的市价大概在 370 亿美元左右，而他之所以买这只股票，是因为它有很大的潜在价值。同时他也表示，这笔中石油股票投资到此为止已经结束了。如果将来中石油的股价大幅度下跌，他会考虑重新买入，但那是以后的事情。

尽管巴菲特有丰富的股票投资经验，但他承认自己不是神仙，也需要不断学习，尤其是面对中国股市非常强劲的发展势头，他也没有把握预测市场的发展，而只能笼统地坚持这样一条原则：无论什么时候，无论股市怎么变化，一经买进或卖出，都不要后悔。

作为一名投资者，要明白的是，股票投资赚多赚少、是赚是赔都是一件正常的事情。如果因为赚了一把就热情高涨，因为赔了一把就神情沮丧，如果买进后股价下跌了就后悔，卖出了股价上涨就叹气，那么这种投资心态就是错误的。无论你持有怎样的股票，都应该以平常心来对待股价的涨跌。

6. 多调查分析，少听专家股评



投资人期望经纪人会告诉你在未来两个月内如何通过股指期货、期权、股票来赚钱完全是一种不可能的幻想。如果能够实现的话，他们也根本不会告诉投资人，他们自己早就赚饱了。

——沃伦·巴菲特

很多投资者对专家的话深信不疑，他们看电视、听股评，得知某只股将会大涨，就欣然买入。结果往往竹篮打水一场空。对于投资专家的意见和经纪人的股评，巴菲特直言提醒大家不要相信。他说：“投资人期望经纪人会告诉你在未来两个月内如何通过股指期货、期权、股票来赚钱完全是一种不可能的幻想。如果能够实现的话，他们也根本不会告诉投资人，他们自己早就赚饱了。”

的确，如果股票经纪人知道哪只股票会涨，如果投资专家知道买哪只股票可以大赚，他早就买了，怎么可能把这么好的事情告诉别人呢？事实上，很多投资者亏损严重，与专家股评的影响有很大关系。要知道，股评也是投身于股市的普通人做的，他们也经常会犯错，以下几种错误就是他们经常犯的：

1. 目光短浅，喜欢追涨

他们可以称得上是最典型的投机派，见到某只股票有上涨的苗头，就大张旗鼓地宣扬买进的思想，见某只股票跌了一些，就鼓动大家卖出，这种评论对投资者有百害而无一利。

2. 只局限在明星股、强势股

有些股票股价早已涨上了天，庄家随时有可能出货，这类股票极不适合一般投资者，但一些股评家照推不误。

3. 推荐股票缺乏责任心

推荐一只股票后，没有后续的分析 and 指导，而股市变化莫测，随时都可能突变。投资者根本没办法即时得到股评家的通告，当初买入的时候还没有搞清楚选股的真实依据，一见股价下跌，就卖了出去，最终投资者亏损得不明不白。

股评家的观点一经发表，必然会引起专家注意，他们随时可能利用股评，与股评反向操盘，或同向借势操盘。

以上种种状况都是听信股评的危害，因此，股评信不得。事实上，当股评家所推荐的股票见报时，最佳买入卖出的时机已经错过。因此，成功投资的前提是掌握第一手材料，并对股票所对应的公司做出正确的分析判断。

巴菲特之所以在投资中胜多败少，是因为他注重实地调查，注重阅读分析财务年报，而不是道听途说各种小道消息、专家股评。在做决策的时候，他从来不听他人的分析。他总是亲自调查，阅读报表，从而得出自己的结论。

有一次，一位股票经理人给巴菲特打电话，热心向他推荐某只股票，说这只股票有投资价值，还表示他会立刻把相关资料寄过来。巴菲特当即表示让他不要寄过来，因为他根本不相信任何分析文章。他说这些资料大都是投资公司、基金公司的推介，因为有利益的成分在其中，所以他们在介绍的时候往往只谈优点，所以根本不客观，当然也就不值得相信。

有人说，巴菲特不相信任何股评、不受信息干扰，只相信自己的调查研究，这就是他能取得令人难以望其项背的投资业绩的真正秘诀。这是非常有道理的。要知道，在股市中，投资者每天都会听到某只股票具有“上涨的动力”、“下跌的压力”等言论，但巴菲特能做到心如止水，可见他的自信心和抗干扰能力有多强。

巴菲特曾明确表示，如果你希望股评家告诉你在未来一段时间内究竟是买入还是卖出，是投资股票、期货还是投资期权，那么你的想法是

巴菲特教给年轻人的10堂理财课

相当不切实际的。说得现实一些，如果这些股评家真的会神机妙算，那么他们早就悄悄地做了投资，不是早就赚足了吗？又怎么肯把秘密告诉别人呢？

巴菲特给投资者的建议是：投资者投资股票的时候要像记者采访一样，学会掌握第一手资料，而不是迷信小道消息。因为只有拥有上市公司的第一手资料，才能做出可靠的判断，从而避开投资误区。

1962年，巴菲特经过仔细调查后发现，戈登·沃特斯美国制造公司的股价已经高于公司净资产的40%，于是他果断地放弃了手中持有的该公司的股票，果然没过多久，该股票就开始大幅度下跌。事后，巴菲特对《福布斯》杂志的记者说，如果他没有深入挖掘该公司的具体资料，哪怕是遇到沃特斯本人，也不可能知晓这样的情报。

巴菲特的成功，与他善于掌握第一手资料有很大的关系。如果他对上市公司进行估测时发现资料不够，他会进一步做调查。有一次，巴菲特想投资斯图德贝克公司，可是他对该公司的实际经营状况不是太了解，于是他决定亲自到该公司进行实地考察。

通过一番考察，他得知该公司的主要业务是生产汽车上用的副产品——屏蔽双绞线，当他继续追问这个产品的生产过程时，公司的负责人拒绝告诉他。因此，巴菲特无法得知这种产品的具体产量有多少，也不知道公司的内在价值如何。

不过他已经知道，这种产品的原材料来自联合碳化物公司，并且已经搞清生产一罐车屏蔽双绞线大概需要的成本。这样，他只要知道该公司每年生产多少油罐车，就能得到他想要的信息。

于是，巴菲特接下来专门去堪萨斯城车站核实油罐车数量，他发现油罐车发货数量增加时，马上买入斯图德贝克公司的股票。不久之后，该公司的股价当即从18美元上升到30美元。因此，巴菲特也从这笔投资中大赚了一笔。

7. 大脑多思考，不迷信市场



成功的投资在本质上是独立自主的结果。我总是吃惊于那么多高智商的人也会没有头脑地模仿。

——沃伦·巴菲特

在股市中，很多投资者对投资目标不太了解，也无法评估其价值，经常受到别人观点的影响而抢进抢出。他们没有自己独立的思考与判断，长期下来他们想不亏钱都很难。

巴菲特认为，投资者切忌草率、急躁，而要冷静思考，这样才能做到理性地把握投资机会。他说炒股首先要有鹰一样的犀利目光，要盯住几只股票，密切关注它们的变化。在机会成熟的时候，要像饿虎扑食一样在低价区吃饱喝足。还要像狐狸一样狡猾地在高价区一走了之。在这个过程中，如果遇到不利的情形，要像蛇一样冷静等待，伺机而动。这一切都不能没有独立思考的精神。

在投资股票的过程中，不注重独立思考的投资者比比皆是，他们在决策的时候往往缺少主见，显得盲目轻率。

巴菲特在年轻的时候，就能快速地抓住购买个股的投资行为与预测一般市场走势的投机行为之间的差异。他认为购买股票需要一定的数学知识，要理清市场价格的起落，更重要的是控制自己的情绪。在巴菲特的投资生涯中，他能做到不被情绪左右。因为他认为市场是由投资人组成的，他们的情绪比理性更占主导，只有学会理性地对待投资行为，才能避免股价波动造成的消极影响。

巴菲特认为，对公司具有良好的判断力，使自己不被市场的波动所左右，是他投资成功的关键。他从来不会因为价格的变动而随波逐流，他不预测股票市场的涨跌，他的目标非常简单。所以，当市场价格偏高

巴菲特教给年轻人的10堂理财课

时，他可能会减少交易，市场价格偏低时他反而会加大投资。

巴菲特指出：“我们只是设法在别人贪心的时候保持谨慎恐惧，唯有所有的人都小心谨慎的时候我们才会勇往直前。”这种与众不同的思维造就了他，可以说巴菲特不仅仅是一位出色的投资家，他还是一位很有主见的思想家。

股市是一个变幻莫测的地方，出现任何情况都是有可能的。而普通小投资者尤其是那些投资新手，由于对股市行情没有把握好，自然对消息非常敏感。一旦发现了风吹草动，就迫不及待地做出买进或卖出的投资决策，结果往往会因此吃亏。

可怕的是，如果市场传闻是某些人刻意制造的，那么投资者一旦盲目相信，就会成为牺牲品。即使某条消息后来被证明是真实的，那条信息也失去了价值，因为股市变化太快，消息的时效性很重要。通常一些重大消息对于股市的影响大多在事前已形成，对于小投资者而言，如果待消息被证实是真实可靠的，那么再做出投资决策已经晚了。

巴菲特多次强调，股民在投资的时候，一定要做到耐心等待，以静制动。相反，每天忙碌于股市、抢进抢出并不是聪明的做法。巴菲特经常提醒他的股东，要想投资成功，就必须对公司具有良好的判断力，要独立地思考，而不要受市场先生的欺骗。“近乎怠惰地按兵不动，是我一贯的投资策略。”这句话是对巴菲特投资风格的最好总结。

在巴菲特的投资策略中，首要的一条就是独立思考。因为股市多变，各种意外情况随时都可能出现，在这种混乱的局势中，只有养成独立思考的习惯，才能对自己的股票情况做出清晰的判断，才能不至于迷失自我。

巴菲特曾开玩笑地说：“我们只不过简单地尝试在别人贪婪时沮丧，而在别人沮丧时贪婪。”当然，正如巴菲特所指出的那样，投资不能没有思考。想要赚取超额利润，投资者必须小心估计公司的基本情况，靠追逐最新的投资策略和潮流并不能保证成功。

8. 多阅读，为思考做准备



我在 19 岁的时候读了一本书，形成了我基本的投资思维方式。我现在 76 岁了，做的事情就是基于我 19 岁时从那本书得来的同样的思维方式。

——沃伦·巴菲特

巴菲特认为，尽可能多地阅读，可以形成某种特定的思维方式。拿他自己来说，在 10 岁的时候，他就经常到奥马哈公立图书馆找投资方面的书读，一些好书他往往读两遍还不解渴。他说，读书的时候要把各种思想装进自己的脑子，随着时间的推移，你会分辨出哪些是合理的。一旦你做到了这一点，你就该下水（尝试了）。而且巴菲特认为，越早开始阅读越好。

阅读是巴菲特的一种兴趣爱好，他喜欢在广泛阅读的基础上，做出明智的投资计划。他认为，股票市场波动无常，只有广泛阅读并独立思考，才能保证在混乱的股市中不至于迷失自我，才能看清市场的走向。

巴菲特的阅读范围很广，但重点是上市公司的财务年报。每次投资某只股票之前，他都会尽可能多地阅读这只股票的相关资料，而且重点是财务年报以及这只股票所在行业尤其是它的竞争对手的财务年报。可想而知，他的阅读量有多大。

巴菲特每年要阅读成千上万份公司年报，累积下来，一年读过的年报超过一万份。他读年报就像别人读报纸一样，已经养成了一种习惯。他在投资中石油股票前，就读了中石油 2002 年、2003 年的年报，然后才做出投资数亿美元给中石油股票的决定。

后来巴菲特强调，当初作出投资中石油的决策，仅仅是因为阅读了中石油的年报。当时他并没有见过中石油公司管理层，也没有见过分析

巴菲特教给年轻人的10堂理财课

家们写的有关中石油公司的分析报告。在巴菲特看来，买入股票时必须知道你买的是什​​么，怎样才能做到这一点呢？巴菲特说，唯一的途径就是读书和读年报。

在阅读年报的时候，巴菲特讲究有所侧重，而且侧重点不一样。从根本上说，巴菲特主要关注的是公司的内在价值。他认为，正确的股票投资，就是寻找内在价值被低估的公司，然后以低廉的价格买入该公司的股票。一旦买进了一家公司的股票，就要坚持长期持有，无论外部宏观形势如何改变，都要坚持不动摇。从这一点来看，巴菲特并没有那么神奇，他只不过是一位忠实的价值投资者。

在伯克希尔·哈撒韦公司某次股东大会上，有个年仅 23 岁的小伙子向巴菲特请教，他表示自己很有上进心，也有一点资本，因此他想知道未来 50 年到 100 年内，最好的投资机会在哪里。

巴菲特的回答是：“最好的投资机会在阅读中，要尽可能多地阅读。”他的意思非常明显，如果你不阅读各种资料，尤其是公司的财务年报，你是无法知道这只股票的内在价值的。这样一来，即使最好的机会出现了，哪怕就​​在你眼前，你也抓不住，因为你没有识别机会的能力。

在谈到自己的阅读时，巴菲特介绍说，他每天阅读的时间大概为四五个小时。他甚至认为自己在洛里默·戴维森书中学到的东西，比在大学里学到的东西更多。他和芒格通过各种不同方式赚到过钱，这些方法是他三四十年之前从来没有想象到的。在阅读中，巴菲特积累了思想，关注了不同的地方、不同的债券，很重要的一点是，他通过阅读避免了那种可能造成灾难性错误的投资行为和模式，从而避免了投资倾家荡产。

巴菲特还举例说，一笔几十亿美元的房地产买卖，政府作为卖家，最关心的不是这笔买卖的经济效益，而是尽快地完成买卖。而买家却非常在意经济效益和投资价值。在这种关注不对称的情况下，就存在投资机会。只要你善于阅读，并从阅读中去发现类似的机会，你就能做出明智的投资决策，从而获得投资收益。

9. 突破固有思维，拒绝死搬教条



在发现我们喜欢的股票之前，我们会一直等待。我们喜欢在把握十足的情况下才采取行动，这就是我们的投资风格。

——沃伦·巴菲特

巴菲特认为，股票投资如果死搬教条，很容易陷入投资误区。因此，想要在投资中获得更大的成功，就要学会突破前人，不断修炼。看看巴菲特的成功历史，你会发现他的成功得益于在借鉴前人的经验的基础上，不断总结、不断突破自我，而不是刻板地死搬教条。

巴菲特硕士毕业后，在初入投资领域时，他和很多人一样，充满了书生气。每次投资的时候，他总是严格按照老师格雷厄姆的投资理论操作，一心一意找那些出售价格低于净资产的公司，按照这个原则，他先后购买了无烟煤公司、地方铁路公司的股票，可是很快他就发现这样投资行不通。

为什么这么说呢？因为他购买的这些股票，虽然价格很低，看起来没有什么投资风险，可是俗话说“便宜没好货”，价格便宜虽好，但是没有投资价值，因为这些股票很难有翻身的机会。

道理很简单，这些股票之所以廉价，是因为公司的业务不景气，这是投资者必须直接面对的新问题——如果公司业务将来有好转，股价当然就会随之上升；可是如果公司业务继续恶化，股价就会变得更加不值钱。更值得注意的是，即使将来公司的业务好转了，如果你想以一个比较好的价格脱手，就不能缺少扮演流通者的角色。也就是说，要有人买你的股票你才能获得收益。

关于这点，巴菲特举了一个例子：如果一家公司的净资产为 5000 万美元，在它业务不景气的时候，你以 1000 万美元的价格买到手，这

巴菲特教给年轻人的10堂理财课

当然是一件好事。可是，如果这家企业的营运状况一直不景气，今后你想把这家企业的股票卖出去是很难的。在这种情况下，你就无法在购买价格和卖出价格之间赚取差额。即使你运气好，最终卖出去了，可是由于拖延了太长的时间，你也会得不偿失，投资收益最终低于社会平均水平。

经过几次碰壁后，巴菲特意识到不能再迷信老师格雷厄姆了。他在几只股票上摔了跟头之后，总结了经验教训，决定要用自己的理念来指导投资。

然而，这个脱胎换骨的过程是异常痛苦的，也是迟缓的、见效慢的，因为他对老师格雷厄姆太崇拜了。直到今天，他仍然非常崇拜格雷厄姆，他认为从老师那里学到的东西终生受用，尤其是他的安全边际理论。

1984年，格雷厄姆《证券分析》一书在哥伦比亚大学举行50周年的出版庆祝会，巴菲特参加了该次活动，在会上他赞赏道：“许多成功的投资者把格雷厄姆看做是公认的精神领袖。”其实，这句话反映的是巴菲特的内心世界，正是他把老师看做是投资方面的精神领袖，而他自己是全球最伟大的投资者。

巴菲特说，格雷厄姆倡导的安全边际理论，使得他的每个学生都各自发展出不同的方法来运用这个理论，从而寻找上市公司的实质价值和有价证券价格之间的差价。巴菲特的话既肯定了老师的安全边际理论，又肯定了包括自己在内的其他人发展了适合自己的具体操作方法的做

法。巴菲特曾回忆起1973至1974年间那段投资往事，那是他最后一次运用格雷厄姆的数量法轻而易举赚到投资利润的时间。正是巴菲特对前人的理论进行了有效继承和进一步革新，才使他逐步形成自己的理念和智慧。他曾引用凯恩斯的话解释了自己的两难处境，说：“困难并不存在于那些新的主意，而是来自跳脱出旧的圈套。”

在这方面，最典型的事例是巴菲特绝不碰自己不懂的股票，比如，以网络股为代表的高科技股，他几乎没有碰过，他甚至还嘲讽这类投资

者。当初他因为没有碰网络股，才躲过了网络股泡沫造成的灾难。后来他意识到，正是因为自己对网络一窍不通，不去投资，才使他躲过了网络股股价暴跌所引发的灾难。当然，他也失去了网络股股价飙升所带来的巨大投资收益。

难能可贵的是，巴菲特很快意识到自己在网络股方面的投资问题。因为这是一个以高科技为主导的社会，高科技股在美国股市中非常强势，是非常有前景的。他曾长期持有的蓝筹股如通用电气、宝洁公司等股票，所获得的收益远远不及高科技股。后来他终于鼓起勇气克服了对高科技股的恐惧，开始转而投资高科技股。

后来，在美国证券交易监督委员会的一再要求下，伯克希尔·哈撒韦公司把自己的最新投资组合公布出来，这时候人们赫然发现，在它公布了最新投资组合中，高科技网络股也位列其中。比如，向互联网软件公司微软公司投资了 1690 万美元，向美国第三大有线电视网络公司投资了 7780 万美元等。

俗话说，实践是检验真理的唯一标准。巴菲特的投资实践证明了前人的投资理念固然有效，但如果一味照搬也是不行的，因为时代变了，股市形势也变了，投资者必须根据实际情况调整自己的投资策略，才能在股市中走得沉稳、走得从容。

10. 巴菲特理论要活学活用



买入股票时如果能掌握一些有效的原则并严格执行，就可大大减少失误，提高获利的机会。

——沃伦·巴菲特

正如巴菲特说自己不盲从老师格雷厄姆的投资理论一样，巴菲特也

巴菲特教给年轻人的10堂理财课

忠告广大投资者不要盲从他的投资理论，因为投资要尊重市场先生，而这位先生是变幻莫测的。因此，投资者在学习巴菲特投资理念的同时，还需要结合具体的投资环境，这样才有可能做到投资一只股票就成功一次。

李先生对巴菲特的投资理念烂熟于心，其中“不熟不做”这一投资理念对他的影响最大。他说：“对 B 股和 H 股，我至今没什么兴趣。因为我对它们不熟。”李先生表示，几年前 B 股刚对内地开放的时候简直称得上炙手可热，那个时候他想：同样一个上市公司，B 股的价格确实比 A 股的价格低，应该有个回归收益，因此他想开个 B 股账户试一试。没想到他还没开，B 股价格就直线下落。后来李先生才知道，当人们纷纷进入 B 股时，境外炒家根本不看 A、B 股的价差，乘机全部派发给股民。

在李先生感到庆幸的同时，也得出了一个结论：境外的股票并不是好玩的。事实上，无论从历史还是从资本实力来看，股民凭借个人力量，想要在境外股票投资中获胜，不是一件容易的事。所以，虽然 B 股、H 股对李先生充满了诱惑，但他始终不愿意介入。原因非常简单，那就是他对境外股票不熟，所以他不玩那种股票。

还有一位赵女士，也懂得活用巴菲特投资理念。赵女士偶然接触到巴菲特关于“不熟不做”的投资理念，她非常认可这一原则，并身体力行。

赵女士购买第一只股票之前，先仔细研究了公司的状况。她说：“当时我关注的那只股票的股价在 4 元左右。我仔细研究后发现，这家公司拥有的各商铺、办公楼等资产全部加起来，价值远远超过市值，而且还没包括公司每年的营销收入。”随后，赵女士亲自去考察公司的商铺，发现里面的客流量很大。她还有意向店铺里的员工了解情况，得到的反馈基本让她满意，于是赵女士做出了购买这只股票的

决定。

这次投资获得了很大的成功，事后赵女士的体会是：“像巴菲特这样的重量级人物都注重价值投资，都注重实地考察公司，那么我们这些普通人投资股票的时候，更应该对公司进行深入了解和研究。很多人投资赔掉了几万元、几十万元，多半是因为轻率投资，没有注重价值投资酿成的苦果。”

后来赵女士在投资房地产股的时候，大量阅读了一些财经报纸和刊物，觉得中国的地产股还有很大的上升空间。在研究的过程中，她的注意力慢慢被某只地产股票吸引，于是她多次专程到售楼中心观察，发现那里的购房者络绎不绝。后来她又在网上的论坛里发现业主们对该楼盘的评价很高。经过一系列的考察和研究之后，赵女士最终以5元每股的价格购买了大量的该公司股票。两年后，股票的市值翻了4倍多，达到每股20多元。

赵女士表示，她曾问过最有名气的基金经理，他们三分之一的时间调查上市公司，三分之一的时间与投资者沟通，剩下三分之一的时间才看盘。赵女士颇有感慨地说：“连专业人士都这么认真，我们这些普通投资者有什么理由不认真研究公司呢？”

如今，赵女士已经把亲自考察公司当成了投资前的必修课。有时候她向店员问长问短的时候，对方以为是竞争对手来刺探情报，这时候赵女士就会爽朗地说：“我不是来刺探情报的，我是要买你们公司的股票啊，所以特意来了解一下情况。”

赵女士坦言，她不喜欢那些高科技的股票，因为她搞不懂，觉得这些东西太玄乎了，她喜欢投资身边那些看得见、摸得着的股票。“巴菲特当初投资吉列剃须刀，因为男士离不了。”赵女士乐呵呵地说。

巴菲特认为，在购买股票的时候，他的投资理念可以对投资者起到一定的指导，但是投资者不能照搬照抄，而要在买股票的时候掌握一些

巴菲特教给年轻人的10堂理财课

有效的原则并严格执行，这样可以大大减少失误，提高获利的机会。当你没有十足把握的时候，可以采取分批买入和分散买入的做法，这样也可以降低买入的风险。但买入的股票种类不要太多，一般以在五只以内为宜。此外，分批买入应该根据自己的投资策略和经济状况来有计划地实施。

第八堂课

●用慈善来帮助世界●

理财投资是一种谋生的手段，是改善生活质量的一种途径。但每个人的一生除了想办法让自己过得更好，还应该为周围的世界做点什么。巴菲特认为慈善事业是世界上最伟大的事业之一，在自己能力允许的时候，他会不遗余力地伸出热情的双手，贡献自己的财富，帮助有需要的人改善生活质量。



1. 别眼里只有钱，还要有理想



你们要努力追逐自己的梦想，而不是安享清福。

——沃伦·巴菲特

有段时间，中国的富二代在各媒体上遭到频繁非议，“炫富”、“飙车案”、“群殴”等负面事件层出不穷。在人们激烈讨论中国富二代的优劣时，我们应该关注美国富豪家庭，看看他们是怎样教育自己的第二代的。

在“股神”巴菲特眼里，钱不是最重要的，即便你再有钱，也不能放弃对生活的追求。这是很多美国富豪对自己孩子的教育核心。在国外，不少富豪的后代不屑以父母的财富为靠山，不希望生活在光芒之下，他们走上了属于自己的一条路，那就是追寻理想的道路。

巴菲特的子女当属在这方面的代表人物，巴菲特的孩子们从小认识到了金钱与理想之间的差别，懂得追求理想比追求财富更重要。巴菲特经常教导孩子们：“你们要努力追逐自己的梦想，而不是安享清福。”

巴菲特的长子如今已 50 多岁，他没有继承父亲的事业。他在 32 岁那年，把祖父给他的股票卖掉了，买了一台推土机开始务农。他按市价从父亲那里租来一家农场，尝试协助贫农生产更多的农作物。在过去的若干年中，他远赴非洲，誓与贫穷和饥饿抗争到底。他最富有雄心的计划是让非洲农民能够免费使用抗旱玉米的生物技术。

和哥哥一样，小儿子彼特也没有延续巴菲特的老路，他所走的道路也很精彩。在离开学校后的 30 年中，他当过作曲家、制片人、演员、录音师、独立唱片公司老板，还曾参与电视剧、电影的制作。他非常喜欢音乐，他创作了很多受人喜爱的歌曲，并因此获得过艾美奖。

巴菲特两个儿子追求理想的经历带给人们很多思考，虽然巴菲特富

可敌国，但这与他的孩子们无关，他的孩子也没有想着要“啃老”。如果巴菲特不从小教育他们，而是等他们成年时，给他们一笔足够的生活资金，他们可能就对理想失去了追求的动力，从而变得不思进取。这就警示我们，不管是在对待自己的人生追求上，还是对待下一代的教育上，都不能过分强调金钱的重要性，而要重视对理想的追求。

在理想与财富的抉择中，乔治娜·布隆伯格与巴菲特的儿子的做法类似。乔治娜的父亲是大名鼎鼎的纽约市市长、“彭博资讯”创始人迈克尔·布隆伯格。2003年，乔治娜在北美青年马术锦标赛上，夺得了人生的第一块个人金牌。大多数时候，乔治娜和母亲住在纽约北部的小镇里。她在那里苦心练习马术，并且付出了很大的代价：背部受伤，锁骨两处骨折，还曾摔成脑震荡。但是她自立、顽强，最终荣登《福布斯》“最迷人的亿万富豪千金”排行榜。

换作我们很多人，也许会说：“父母那么有钱，我干吗去吃苦呢？还不如在家待着，做点轻松的事情。”但是乔治娜不这么想，在她看来，追求自己的理想才是最大的快乐，哪怕受伤、受累她都无所谓。她之所以有这种想法，与早年父母的教育有很大的关系。

还有一位颇有影响力的环保人士叫保·特纳，但他的父亲的名气更大，他是美国有线电视新闻网创始人、前总裁泰德·特纳，是《福布斯》财富榜上有名的亿万富翁。保·特纳非常独立，他成立了“特纳青年环保中心”，目的是培养年轻人的户外生存技巧，向他们传播热爱自然、尊重自然的意识，教会他们有关生态系统的知识。《纽约时报》曾将他称为美国最有影响力的环保人士。

如今，越来越多的人开始关注富二代，比尔·盖茨曾在斯坦福大学演讲的时候，对此做了很好的诠释。他说：“我告诉子女们，他们不会从我这儿得到财富。我信奉大多数财富都应该回馈社会的原则。越早让子女了解世界的不平等，越早鼓励子女到贫穷国家去接触当地人，对孩子的成长越有帮助。”

从这些富豪教育孩子对待金钱的态度上，我们可以看到：在金钱与

巴菲特教给年轻人的10堂理财课

理想的抉择中，富豪们更在意的是理想，为了让自己的子女得到锻炼，他们不惜让孩子打工、做义工、做兼职。这种教育方式有很多好处，不但锻炼了孩子们，增加了他们的社会经验，还让他们知道财富来之不易，让他们明白工作首先是为了实现自己的理想，其次才是赚钱。

正如巴菲特的儿子所说，有一个富豪爸爸就像披上了“皇帝新装”，表面上他们似乎什么都可以得到，但这只是父辈的财富，并不意味着一个人自己的成功。相反，如果没有良好的价值观念，最终的结果可能是“成也萧何、败也萧何”。因此，年轻的投资者不应该把追求财富当做人生唯一的目的，要有理想，要努力实现理想，才是最重要的。

2. 找到自己的天赋与能力



不管什么样的职业，最终的目标都是通过发挥自己的能力、
天赋，实现自己认同的价值。

——沃伦·巴菲特

巴菲特认为，不管什么样的职业，最终的目标都是发挥自己的天赋、能力，实现自己认同的价值。因此，巴菲特忠告自己的子女和广大年轻人，要努力找到自己的天赋和能力。

在这个世界上，不是每个人都有投资的才能，巴菲特之所以能在炒股这方面成就斐然，源于他对这方面的兴趣，并且从小就在锻炼，很早的时候就发现了自己这方面的才能。

1930年，正值股市大崩溃后的10个月，沃伦·巴菲特出生于奥马哈。在家里的三个孩子中，他排行老二，是唯一的儿子。巴菲特的父亲是一名保险代理人，后来在一家银行做股票经纪人，但是1931年银行倒闭后，巴菲特的父亲就失业了。但是他非常坚强，这一点巴菲特与他如出一辙。他克服了很多困难，开设了自己的股票经纪厅，很快过上了

富裕的生活。

巴菲特很小的时候，就有出众的计算天赋。他非常聪明，但是不善于交往，而且进入成年之后也不太成熟。他不擅长团队性的体育活动，只擅长打乒乓球。到6岁的时候，他挨家挨户推销口香糖和可口可乐。在他上小学的时候，他已经经营了一个和成年人经营的同等规模的报纸递送区域。

当他年满12周岁时，他父亲的一个业务伙伴让巴菲特以低价抛售一家破产的仓储公司超额部分的股票。这件事给巴菲特留下了深刻的印象，因为巴菲特顺利地处理了这桩业务，而且这位合作伙伴事前没有跟巴菲特的父亲商量，他把巴菲特当成一个大人，他们商量这桩买卖就像两个大人之间做事那样，这件事让巴菲特很受鼓舞。

后来巴菲特上了高中，在那段日子里，他的生意包括一家特许经营的弹球机店、二手高尔夫球业务、一份赛马小报的发行以及一家农场的出租。当初为了购买这家农场，巴菲特花了1200美元。高中学业结束的时候，巴菲特的账户上已经有了5000美元，这是他在上学期间做生意赚来的。

巴菲特的大脑就像一个完美进化的造钱有机体。那些金融资料，比如教科书、财务报告、公司账目表等，他都能迅速烂熟于心，他的大脑就像照相机一样，一旦扫描过的东西，就成了永久的记忆。

巴菲特对数字的那种痴迷，一直贯穿他的整个求学生涯。他很小的时候，笔记本上就挤满了执照的彩图、记录的城市人口数字、课文中字母出现的次数，还有他11岁的时候，在一本叫做《赚到1000美元的1000种方法》的书中发现了复利的计算方法后，欣喜若狂地写下了感受。

高中毕业以后，巴菲特进入了沃顿商学院。巴菲特在一周左右的时间内，就已经背下了所有的教科书，而且他喜欢在那些教授错误引用书中的内容时加以指正。但是由于他人缘不好，因此他很不快乐，后来他转学到内布拉斯加大学，并从那里毕业。之后虽然他没有如愿进入哈佛

巴菲特教给年轻人的10堂理财课

商学院，但他进入了哥伦比亚大学，选了格雷厄姆的课，也由此找到了自己的使命。

在上学期间巴菲特在股票估值方面的伟大才能，很快就被格雷厄姆发现了。巴菲特如饥似渴地阅读格雷厄姆和多德的著作，研究其中的每个案例，并且充满见地地谈论市场上的股票。毕业的时候，他是证券班级里唯一一个得到 A⁺ 成绩的学生。格雷厄姆对他给予了很高的评价，还给了他一些工作推荐的意见。

1951 年巴菲特毕业后，回到了奥马哈，在他父亲创办的经纪公司工作，但是他干得不开心。尽管他喜欢家乡，感觉在奥马哈比在地球上任何地方都好，但是他还是不喜欢当经纪人。最根本的原因是，巴菲特不喜欢股票经纪人的那种直截了当的利益冲突。他认为成功的股票推销员关注的是销售，而不是股票，而且他们通过买卖客户的账户上的股票赚取最大的利益，因而经常会不停地进行买卖操作，而这与他的原则相悖。因此，巴菲特更愿意为自己投资，那样他感到自由得多。他很清楚自己的天赋和能力在哪里——股票，因此，他大胆地在这一行里努力，并且在几十年后最终成为股神。

3. 你需要一面客观的镜子



选择一个你最钦佩的人，把你钦佩他的原因写下来。然后，写下那个你最讨厌的人的名字，写下那个人身上使你敬而远之的那些品质。

——沃伦·巴菲特

在美国的《财富》杂志上，曾刊登了美国微软公司董事长比尔·盖茨和美国著名投资家沃伦·巴菲特的一次别开生面的公开对话。他们都被认为是“太阳系最富有的实业家之一”。

在对话中，巴菲特说了这样一段很有启发意义的话：

“我给你们提一个小小的建议：选择一个你最钦佩的人，把你钦佩他的原因写下来。但不要把自己的名字写在里面。然后，写下那个你最讨厌的人的名字，写下那个人身上使你敬而远之的那些品质。我建议你们观察一下你们所钦佩的人的行为，使这种行为成为你们自己的习惯；你们也要观察一下最令人厌恶的人身上应受到斥责的品行，并下决心不犯同样的毛病。如果你们做到了这一点，你们将会发现，已能够开足你们所有的马力了。”

在巴菲特看来，具有成功个性的人往往善于在社会这所学校里从别人的身上学习优点、弥补短处。因此，年轻人无论是在理财投资方面，还是在生活的其他方面，都可以多发现他人的长处，并努力学习；同时，去认识自己和他人身上的那些缺点，并努力改正或避免之。

其实这个道理非常简单，就是将别人当成自我反省的镜子，在看到别人身上的优点时，要记得反问自己：我有这个优点吗？我是不是应该学习他呢？当看到别人身上的缺点时，也应该反问自己一下：我是否也有这样的缺点呢？如果经常这样反省，那么我们会不断进步。在这里，有一个很有启发性的故事：

《慈善周刊》有一位名叫帕德的记者，他也是年度慈善人物评委会的一员。他的工作是负责统计电子邮件方面的选票。一天，他在统计的时候，看到了一个很陌生的名字——沃伦·皮尔斯，这让他感到诧异，他从来没听说过这个名字。

“也许这是一个无聊的玩笑，或者是恶作剧。”但事实并不是这样，第二天，他又看到了“沃伦·皮尔斯”这个名字，不是一次，而是六次。发邮件的六个人都写了地址，他们来自同一个地方——布里维尔镇。

职业敏感让帕德意识到，沃伦·皮尔斯有独特的一面，于是他前往布里维尔镇拜访此人。他最先拜访的是其中一位选民，在这位选民的带领下，帕德见到了沃伦·皮尔斯。原来，皮尔斯是一位退休工人，他和妻子来到这里不到两年，但是他的热心打动了镇子里的人们。他在家门

巴菲特教给年轻人的10堂理财课

口摆了个修鞋摊，来这里修鞋的人不但不花钱，还可以喝到一杯茶，坐下来和皮尔斯聊天。

很多人表示，和皮尔斯聊天是一种享受，他能让人感到生活的美好。很多人闲暇时，喜欢到皮尔斯的鞋摊前坐坐。如果遇到了困难，急着用钱，只要给皮尔斯打个电话，就能顺利渡过难关；如果有人外出旅游，请皮尔斯照看宠物，等他回来，皮尔斯一定会和宠物成为好朋友……

皮尔斯是一个慈祥的老人。当帕德告诉皮尔斯，有人要选他做年度慈善人物时，他笑着说：“我可不想当慈善人物，我只想做快乐的老头。”

每个人都可以用慈善帮助别人，只要你这样持续不断地做，你就会成为别人心目中的慈善家。慈善家的光荣称号不仅仅属于身世显赫、拥有巨额财富的人，普通民众也可以成为慈善家。只要你愿意帮助别人，就足够了，这就是美国人的慈善观，也是巴菲特所提倡的慈善理念。

惩罚一个人，最严厉的不是枷锁，也不是牢狱，而是给他一面现实的镜子：看，你就是这样的。别人就是这样的镜子，从别人身上，如果你能看到自己的某个影子，看到一个真实的自己，你的内心将会受到震撼。

如果你是一个希望进步、希望变得崇高的人，那么你就应以别人为镜，不断学习优秀的品质，不断改正缺点，如果你能做到这点，那么你就会越来越觉得生活有意义，人生有乐趣。

4. 不做守财奴，要做“败家子”



我现在的钱，其中 1% 就够我和家人生活用了，剩下的 99% 并不能让我更快乐和幸福，我想全部捐出去。

——沃伦·巴菲特

有这样一个寓言故事：

从前，有个财主把他的财产都卖掉了，换回了很多钱，再用这些钱，买回了一块金子。然后，财主把金子埋到地底下，每天都按捺不住，要去悄悄地把金子挖出来，看金子是不是还在，然后再悄悄地埋起来。

有一天，庄园里有个奴仆发现了财主的行为，于是趁财主外出，便将金子挖出来拿走了。第二天，财主像往常一样去挖金子，但是金子丢失了。他顿时悲痛万分，坐在地上大哭起来，邻居知道这件事的原委后，说：“如果是我的话，我一点都不发愁，因为你根本用不到这块金子，你看那边有块石头，把那块石头埋在地里，那么对你来说，一块金子和一块石头的价值是一样的。”

这个故事很好地刻画了一个视财如命的守财奴形象，看完后，我们不禁要问：金钱的价值是什么呢？我们用它来干什么呢？如果真的把金钱都装在箱子里，藏起来，试问，它的价值怎么体现呢？它和石头的价值有什么区别呢？

事实上，不做守财奴的思想，古人早已有之。东汉将军马援，就是典型的代表人物之一。他出征匈奴、乌桓，后来在西北养马，发展畜牧业。当他有了一些积蓄后，就拿出来救济别人。他的做法让很多人感到疑惑不解，但他说：“经营财货，贵在能救济他人，否则就是守财奴”。后来，守财奴这个词逐渐被人们用来形容吝啬的人。

沃伦·巴菲特拒绝成为守财奴。“超过生活需要的财富，就是社会的”，这是他对财富的理解，也是他的慈善理念。在美国的慈善文化中，有一个理念：富人只是财富的管理员，即虽然财富为私人所有，但在道德和价值层面上，超过生活所需要的财富是属于社会的，应该回馈给社会。

巴菲特在参加一个慈善聚会的时候，曾经说过这样一番话：“我现在的钱，其中1%就够我和家人生活用了，剩下的99%并不能让我更快乐和幸福，我想全部捐出去”。这句话充分表达了他对慈善事业的热爱和支持，参加这次慈善会的40名富豪中，凯雷投资集团共同创始人鲁

巴菲特教给年轻人的10堂理财课

宾斯坦也说过：“我把捐助慈善视为偿还欠国家的债，因为国家对我的家属和我那么慷慨。”

在这些富豪看来，他们不屑于做守财奴，要做就做“败家子”。很明显，这里的败家子不是贬义词，不是说随意挥霍财富，而是说：把钱都捐出去，甚至达到一分不剩的境界。要知道，把自己99%的财富都捐出去，这是需要勇气的，巴菲特真的做到了，他的行为让世人为之惊叹，他的善心让世人赞赏不已。

比尔·盖茨和巴菲特曾来到中国，邀请50位中国富豪参加一场“慈善晚宴”，但是却遭到了一些富豪的婉言拒绝。然而，中国富豪陈光标在第一时间做出了回应，他在公司的网站上发布了致比尔·盖茨和巴菲特的一封信。在信中，陈光标指出：当即将离开这个世界的时候，能够把财富归还世界，是一种高尚和伟大的行为。他还表示，当他离开这个世界的时候，将不是捐出一半财富，而是把自己的全部财产都捐给慈善机构。

与部分中国富豪们对这次慈善盛宴的“惧怕”和“犹豫”相比，陈光标的“裸捐声明”突显另类。不过，如果你看看他一向惯行的慈善行动，就知道他的慈善声明一点都不让人意外。他曾经提出“向富人征收遗产税”的提案，引起过不小的震动。面对众多的质疑和争论，他依旧坚持自己的人生理念：“你有一杯水，可以自己喝；你有一桶水，可以存放家中；你有一条河，就应该学会与他人分享”。

陈光标高调声明要在自己死后将全部财产“裸捐”，这被很多人看做是对慈善事业的一种布道方式。他认为这样做确实非常有必要，因为当下中国企业有过各类捐赠行为的不足总数的千分之一，慈善事业还有非常大的发展空间。因此，他希望能够通过一些有价值的倡导和行动，带动中国富豪们积极投身于慈善事业。

在传统中国文化中，子承父业是一种约定俗成的习惯。然而，事实证明了一个道理：财富可以集中一时，但是很难世代垄断。据美国相关学院研究，大约有七成的家族企业无法传到下一代。美国麦肯锡咨询公

司的研究结果显示，所有家族企业中，只有 15% 的企业能延续三代以上。专家进一步指出，具体到中国，情况就更加糟糕，三代可能要改为两代。既然在巨富中造就不了社会精英，那么何不把健康的价值观留给孩子，把财富留给社会呢？

5. 在巨富中死去，是一种耻辱



我并不是对财富的热衷者，特别是当世界上 60 亿人还比我们穷得多的时候。

——沃伦·巴菲特

钢铁大王安德鲁·卡内基曾经说过：“在巨富中死去，是一种耻辱。”他在年轻的时候曾拼命挣钱，在年老的时候却开始仗义疏财，慷慨解囊，他主要任务是捐钱，临死前他几乎把所有的钱都捐出去了，只给儿子留了微薄的遗产。斯人已逝，但“我只是上帝财产的管理人，在巨富中死去是一种耻辱”这句话给了后人无限的感慨和启发。

花旗集团前高级管理人员斯坦福·韦尔说过：“我们坚信，寿衣没有装钱的口袋。”意思人在死的时候不能把钱带走，活着的时候应该多为社会做点好事。

在有些富豪看来，挣钱的意义不是单纯为了积聚财富，比如，比尔·盖茨，沃伦·巴菲特、洛克菲勒等，他们认为多挣钱是为了多奉献。或许有人觉得这话听起来冠冕堂皇，但实际上他们都在践行着这句话。早在上个世纪初，洛克菲勒就创立了世界上最大的慈善机构——洛克菲勒健康和教育基金会。而今，比尔·盖茨也创办了慈善机构，而巴菲特的 370 多亿美元正是捐给了这个慈善机构。

在美国的慈善文化里，富人只是财富的社会管理人。这也就是说，在法律上，财富是私有的，但在道德和价值层面，超过生活需要的财富

巴菲特教给年轻人的10堂理财课

就是社会的。在卡内基看来，把多余财富作为遗产让亲属继承，虽是人之常情，但却会给接受的人带来利少弊多的影响。他曾经说过：“我给儿子留下了万能的美元，无异于给他留下了一个诅咒。”他对国家征收累进遗产税的做法表示欢迎，认为“国家通过征收遗产重税表明，它谴责自私的百万富翁的毫无价值的生活”。

卡内基认为，处置多余的财富，让它真正有益于社会是一种本领。“赚钱需要多大本领，花钱也需要多大本领。”他不大主张随便把钱分给老百姓，而赞同采取办企业的方式管理捐出来的财富，这样做的目的是为了公众利益。

卡内基还认为，如果有钱人不分对象地大发善心，那将是人类进步的障碍，济世救人的举动应该考虑如何帮助那些自助者。对此巴菲特也非常赞同，他认为卡内基所说的“富人应该成为生活俭朴无华的典范”这句话很有道理，他主张将多余的收入交给相关机构，让有思想而且认真的人精心筹谋运用。

巴菲特认为，富人应该在生前处置好自己的财富，使之有利于公益，应该牢记：“死时越有钱，死得越丢脸”。富豪为什么要重视慈善事业呢？这不仅仅是怜悯，而是一种精神坚守，更是一种对公平的追求。

2006年6月26日，世界巨富沃伦·巴菲特在纽约公共图书馆正式决定捐出其财富的85%，约合375亿美元。这是美国和世界历史上最大一笔慈善捐款。巴菲特说：“我不是对王朝财富的热衷者，特别是当世界上60亿人还比我们穷得多的时候……”

无独有偶，比尔·盖茨也向慈善机构捐出了290亿美元，他对慈善事业也有一番深刻的认知：“名下有巨额财富，不仅是巨大的权力，也是巨大的义务。”用曾经的中国首富李嘉诚的话来说，就是：真正的富贵是作为社会的一分子能用你的金钱，让这个社会更好、更进步、更多的人受到关怀。

6. 为啥美国富翁热衷于慈善



比尔·盖茨和梅琳达·盖茨，还有我，正在呼吁数百名美国的有钱人宣誓，至少将他们 50% 的财产捐给慈善事业。

——沃伦·巴菲特

美国富翁、世界“股神”沃伦·巴菲特曾在财富网上发表声明：“比尔·盖茨和梅琳达·盖茨，还有我，正在呼吁数百名美国的有钱人宣誓，至少将他们 50% 的财产捐给慈善事业。”

巴菲特已经宣布在未来会将自己财产的 99% 捐给慈善机构。洛克菲勒慈善顾问公司主席美莉莎·贝曼对此表示欢迎，她说：“这将使美国慈善事业的资金轻松地翻倍，甚至可能达到三倍。这将大大刺激其他的美国人，让他们也参与进来，那么我们就能改变整个世界。”

然而，沃伦·巴菲特和比尔·盖茨对这样的成就并不满足。他们正在积极努力地富豪们手中筹集善款，其目标令人瞠目结舌——他们打算鼓动最有钱的 400 个美国人，让他们每人捐出一半以上的财产，以此引领美国慈善事业的发展。

事实上，他们的联合行动已经取得了一定的效果。比如，房地产和建筑业大亨埃里·布洛德、风投资本家约翰·杜尔、媒体大亨格里·伦菲斯和前思科系统董事长约翰·莫格里奇等人已经同意发表捐出一半财产的声明。这些行业领军人物的表态，无疑给了美国其他的富豪强大的道德压力。

盖茨和巴菲特不仅在美国掀起“慈善风暴”，他们还在努力将这个行动推广到全世界。届时，世界各国、包括中国富豪们都要成为他们鼓动的人群。此消息一出，中国的网络和媒体上立即议论纷纷，向美国富豪学习的呼声一浪高过一浪。为什么美国富豪那么热衷于慈善事业？为

巴菲特教给年轻人的10堂理财课

什么他们不把财富传给孩子呢？原因有这样两个方面：

一方面，美国崇尚个人奋斗打天下，不像有些国家尊崇世袭的财富。很多通过艰苦创业而成功的美国企业家，不相信自己的财富可以世袭下去。他们知道，如果自己的孩子在钞票堆里长大，一辈子不愁吃喝，无忧无虑，很容易养成挥金如土、逍遥度日的不良习气。这样一来，金钱不但不会给孩子带来幸福，反而很容易给孩子带来伤害。

比如，巴菲特和盖茨都坚信“再富不能富孩子”的教育原则，宁愿将钱捐给社会，也不给孩子多留。比尔·盖茨曾经说过：“当你有了一亿美元的时候，你就明白钱不过是一种符号，简直毫无意义。”他对社会如此慷慨，但对子女却十分“吝啬”。巴菲特也说过类似的话，比如，他曾不屑一顾地说：“我从来不相信财富可以世袭。”他在回答记者有关为什么不给孩子留下资产的问题时说：“我相信财富来源于社会，最后也要回馈给社会。”

另一方面，美国的税收制度促进了慈善事业的发展。目前美国征收50%的遗产税，遗产越多，税率越高，但是捐献出去的资产免征遗产税，而且大量捐钱的人今后还能享受10%的遗产税减免优惠。因此，富豪们会想：与其交高额的遗产税，还不如先捐掉一部分，既得到了好名声，还可以让后代以较低的税率继承一些资产。可以说，慈善减免税收的制度，是促进美国慈善事业发展的催化剂。据统计，在过去40年中，美国人年均慈善捐款占美国国内生产总值的1.8%。

当然，富豪们热衷于捐献资产，并非完全因为高额遗产税的存在，他们的内心还有强大的社会责任感。据报道，美国总统布什上任后，曾宣布1.6万亿美元的减税计划，其中包括取消联邦遗产税。这对很多美国富人来说是个好消息。但有趣的是，消息一出，就有120名富豪联名上书，反对政府取消遗产税。

《纽约时报》上曾刊登过呼吁政府不要取消遗产税的文章，其中的富豪包括比尔·盖茨的父亲、沃伦·巴菲特、索罗斯等。比尔·盖茨的

父亲老威廉在请愿书中写道：取消遗产税将使美国千万富翁、亿万富翁的孩子不劳而获，使富人永远富有，穷人永远贫穷，这对穷人家庭是一种莫大的伤害。巴菲特也表示：“取消遗产税是个大错误，是极其愚蠢的，因为那会造就一个贵族阶层。”由此可见，美国富豪热衷于慈善事业，并非出于宣扬自己、维护自己的名声或作秀的需要，而是内心的社会责任感的体现。

7. 不要给子女留太多钱



我从来不相信王朝世袭式的财富。

——沃伦·巴菲特

你相信财富可以世袭吗？或许很多人相信，看看那么多拼命赚钱的父母，辛辛苦苦地把孩子养大，给孩子攒钱买房，给孩子攒钱结婚，他们的做法不就是让孩子继承遗产吗？可是世界“股神”巴菲特不相信，他对世袭财富的概念不屑一顾：“我从来不相信王朝世袭式的财富。”他说，他已经给孩子留下了足够的生活费用，其他 99% 的钱都会捐给慈善机构。

2004 年 7 月底，沃伦·巴菲特的妻子苏珊突然去世。按照巴菲特和苏珊达成的遗嘱，苏珊如果先于巴菲特辞世，她就会把自己的巨额财产转交给巴菲特家族基金会，而不会留给孩子。

巴菲特曾表态，如果他在世的时间超过了妻子苏珊，那么在他死后两人的全部股权将归属家族的基金会。巴菲特说，最初这样考虑是因为他认为太太一定比自己活得长，一方面是因为她更年轻，另一方面是因为女性的寿命普遍长于男性，因此他曾设想遗产多半由太太支配，或者成立一个名叫“沃伦·巴菲特基金”的慈善基金。

“对此我非常放心，因为我太太乐于助人，她喜欢将财富捐献给那

巴菲特教给年轻人的10堂理财课

些真正需要的人，在这方面她做得非常好，我完全没有顾虑。可是现在这个基金会的名字是‘苏珊·巴菲特基金’，我必须亲自来完成这项任务。”巴菲特如是说。

对于子女，巴菲特表示会给他们留一些钱，但不会太多。因为给孩子太多的钱，反而会让他们不会做任何事。在巴菲特看来，把财富全留给孩子，对社会和孩子们都不利。

巴菲特说：“我能得到现在所拥有的，很大程度上说是这个社会的结果。和我的付出相比，我得到的物质财富多到不成比例。但是有很多人和我一样是良民，他们或者前往伊拉克战场服役，或者在自己的社区中辛勤服务，但是都不像我一样获得‘疯狂’回报，我已经拥有了生命中想要的一切。一想到巨额的回报不是回到社会而是仅给予少数几个人，原因是这几个人正是从我太太的子宫里钻出来的，这个念头让我发疯，我绝不相信某一个人的子宫具备这样的‘神圣性’。”

巴菲特不无担心地说，如果把巨额财产留给孩子，会造成“毁灭性”的结果。他会给孩子一些钱，但是相比于他所拥有的，那些钱简直算不了什么。巴菲特说：“他们所拥有的优势是能接受最好的教育。平均而言，他们的基因也有一定的优势，最重要的是他们在正确的地方出生，这样他们就有了一切优势。如果让他们生活在钱堆里，认为自己能无限支配社会资源，这对社会没有任何好处。”

巴菲特的这番话并非戏言，他曾在妻子的劝导下，给儿子霍华德买了家农场，但霍华德必须按期缴纳租金，否则立即收回。巴菲特的三个孩子都已过而立之年，都是自食其力。

在一次年度股东大会上，巴菲特曾说：“那种以为只要投对娘胎便可一世衣食无忧的想法，损害了我心中的公平观念。”在场的1.5万名股东听罢掌声雷动，巴菲特接着说：“我的孩子们也在这里！他们是不是也在鼓掌呢？”

8. “穷人”也可做慈善



慈善事业很难做，甚至比经商更难，因此需要普通人积极参与进来。

——沃伦·巴菲特

看到巴菲特和比尔·盖茨联合美国最富有的 400 名富豪搞慈善，大家不由产生敬佩之情，同时又会忍不住感叹：“我要是有钱，我也愿意做慈善！”言外之意就是：我现在没钱，没办法做慈善。果真是这样吗？如果认为穷人无法做慈善，那么请看看瑞典的穷人是怎么做慈善的。

有一位瑞典老人，名叫阿兰，他已经 60 多岁了，住在斯德哥尔摩附近的泰比小区。小区里有个超市，只要超市开门，他就会去“工作”。他做什么呢？他把顾客四处扔下的手推车收集在一起。日复一日、年复一年。

原来为了让顾客使用后把车推回原处，瑞典超市在手推车上安装了一个锁。只要顾客塞个硬币进去，就可以推走一辆车，还车的时候，把前面的插板往锁上一插，钱就吐出来了。不过，这家超市的停车场很大，许多顾客不愿意为了收回一枚硬币而把车退回来。于是，经常有小孩子在放学后跑到停车场收手推车，挣点零花钱。

阿兰最开始收手推车是因为他失业了。没想到干了一年后，他的收入很不错，于是他开始筹划起来。开始的时候，他收一辆推车只有 0.25 克朗，后来可得到 1 克朗，再后来可得到 5 克朗。钱多了，收手推车的人也多了起来，阿兰只好添置了一项“副业”：捡旧瓶子。

如果给阿兰算一笔账，10 多年来，他在这两份工作上共花了 4 万多个小时，如果把他骑车走过的路程连起来，相当于绕地球转了 4 圈。

巴菲特教给年轻人的10堂理财课

终于有一天，阿兰像往常一样把一大堆 5 克朗的硬币存入了银行。他的账号显示他的存款数额为 100 万克朗（约 110 万元人民币）。老人在银行开了一张支票，第二天，他就将这笔钱捐给了癌症研究基金会。

对比一下美国与瑞典的慈善行动，你会发现它们的最大不同在于：慈善是美国社会维系平衡的一个重要支柱，而在瑞典，慈善仅仅是福利的补充。理解这一点非常简单，只有在一个分配不那么平衡的国家，慈善才会成为支柱。

毫无疑问，捐赠确实是美国文化的重要特色之一，也是一种最常见的全民生活方式。盖茨和巴菲特两大财团，跟美国全民的捐献总额比起来，只能算零头。美国 80% 的慈善捐赠不是来自于大财团，而是一个个的普通老百姓。这就是说，“穷人”同样可以做慈善，而且只有当穷人都积极参与到慈善事业中来，整个社会的慈善事业才会真正做好。

比如，中国“汶川大地震”后，全民动员起来捐款，虽然也有很多富豪、明星、企业捐了大笔的钱，但与大多数普通百姓所捐的钱数的总额相比，那些少数的富翁所捐的钱，还只是小数目。这也说明人多力量大的道理。

在美国也是这样，美国人的捐赠是细水长流，甚至是日常生活的一部分。一个美国家庭基本上每周都会遇到各种捐款的机会，比如教会、慈善组织的上门募集，美国人捐钱就像在餐馆里给服务员小费一样正常。因此可以说，慈善不是钱，而是一份心意，只要我们有那份心意，哪怕只是尽自己的微薄之力，捐一些钱，做一些好事，都能表达我们对慈善事业的支持。

2007 年 2 月 16 日，在联合国秘书长安南的卸任仪式上，举办了一次慈善募捐会，一个小女孩抱着储蓄罐想进入慈善会场，但因为她没有请柬而被门卫拦住。小女孩用稚嫩的声音问门卫：“叔叔，慈善不是钱，是心，对吗？”门卫一下子被感动了。

当天晚宴上，募捐的倡议者安南不是主角，捐出 300 万美元的巴菲特也不是主角，捐出了 500 万美元的比尔·盖茨也不是主角，主角是谁

呢？主角就是那个小女孩，她的名字叫露西，她仅仅捐出 30 美元 25 美分，但这丝毫不妨碍她体现她的伟大人格。

“慈善不是钱，是心。”慈善就是这样，即便你所捐出的金钱不多，但是善意的价值却很大。作为一个普通百姓，只要有能力，无论大小，都可以行善，正如一首歌唱的那样“只要人人都献出一点爱，世界将变成美好的人间”。

有钱人做大额慈善，普通人做小额慈善。大额慈善，在某些情况下，确实能够发挥它的作用。可是小额慈善，同样让人尊敬。事实上，量力而为地捐出一些钱，对自己的正常生活不会造成什么影响，你依然可以住你想住的房子里，看你想看的电影，去你想去的地方旅行——你不需要为做慈善而放弃任何事情。

在美国，很多慈善组织在募捐的时候，发现很多人往募捐箱里放 5~10 美元。虽然数额不大，可是这样的捐款，汇集起来，积少成多，就会变成一笔可观的款项，然后用于公共设施的建设，用于帮助贫穷孤寡老人，用于救助失学的孩子。

如果社会中的大部分人都能参与慈善，无论是参与当地的教育、医疗、环保，或是其他方面的慈善事业，这种行为会产生巨大的精神力量。而且从长远来看，会影响整个社会的风气和行为模式。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进：<http://www.7help.net>

第九堂课

● 父母拥有金钱不等于孩子拥有幸福 ●

“幸福就是一所大房子”，这是现代很多人的现实渴求。然而巴菲特从来都认为有了大房子、有了金山银山就幸福。他教育孩子的时候说：“要追求幸福感而不要追求物质财富。”年轻的家长们，在学习巴菲特投资理念的同时，不妨借鉴一下他教育孩子的理念，因为教育孩子同样是一笔成功的“投资”。



1. 大胆地和孩子谈钱



我将给孩子们留下一些财产，但是相比我给予他们的，这些钱根本不算什么。

——沃伦·巴菲特

有钱就会使人变坏，这是很多人对金钱的看法，当中也包括了巨富沃伦·巴菲特。曾经有人问巴菲特：“你是否认为把巨额财产留给孩子会造成‘毁灭性’的结果呢？”巴菲特是这样回答的：“的确，有些时候会造成这样的后果，这并不是没有先例的。我将给孩子们留下一些财产，但是相比我给予他们的，这些钱根本不算什么。”

虽然巴菲特把大部分财产捐赠出去了，给孩子留的只是很少的一部分，尽管他也认为过多的金钱会使孩子变坏，但是他并没有羞于和孩子谈钱。他认为“和孩子谈钱”与“使孩子变坏”，这两者之间并没有直接的关系，恰恰相反，和孩子谈钱可以避免孩子因为富有而堕落，当然，这里指的是正确地和孩子谈钱。

首先，让孩子了解金钱是从哪里来的。

很多小孩子以为金钱是从取款机里跑出来的，巴菲特认为，孩子这个误解是因为父母没有告诉孩子金钱的来历造成的。巴菲特的成长过程印证了理财观要从小灌输的观点，而为孩子上第一堂理财课，是所有父母责无旁贷的责任。

当孩子盯着橱窗里的玩具，对爸爸说“爸爸，我想要买这个”时，有些爸爸会说：“不行，爸爸没有钱。”孩子会说：“没有钱，去提款机里取啊！”或许这段对话也曾发生在你身边甚至你身上。虽然孩子的话充满了天真的味道，但这种天真中存在明显的对金钱的误解。

钱是怎么来的？是从取款机里来的。孩子这个错误的观念多半来自

第九堂课 父母拥有金钱不等于孩子拥有幸福

父母无意之间的对话。小孩子听着听着，就以为只要没钱，就可以到取款机里取，或者刷卡，可见父母对孩子的影响有多大。

巴菲特表示，父母应该告诉孩子：钱都是挣来的，是通过辛勤劳动得到的报酬。要让孩子明白，要想获得报酬，就要努力工作。只有工作，才能维持基本的生活需要。父母还应该告诉孩子，工作在给你带来金钱的同时，还可以带给你快乐和成就感，带来精神上的满足，带来别人以及整个社会对你的认同，这是工作的另一个重要的目的和收获。

在经济发达的美国，很多家长教育孩子的方式和巴菲特类似。他们普遍认为，孩子的动手能力、劳动意识要从小就开始培养，这直接关系到他将来的事业发展和家庭幸福。有些家长非常重视培养孩子的劳动能力，鼓励孩子通过自己的劳动“挣钱”。比如，为了培养孩子劳动挣钱意识，巴菲特会让孩子做家务，然后给予适当的报酬。

巴菲特的这种做法也在美国非常盛行，大人们本着“花钱自己挣”的理念教育孩子，比如美国的亿万富翁洛克菲勒就是这样教育孩子的。每个周末，他就会给孩子们发放几十美分的零花钱，让孩子决定怎么花，但是必须记在小账本上，以备父母查询。当零花钱不够时，他就鼓励孩子自己挣钱。周末的时候，孩子们便忙着去拔草、打扫花园或擦皮鞋，以此赚取零花钱。在劳动中，孩子不仅有了劳动的体验，还对金钱的价值理解得更深了一些。

其实，中国并不缺少“要花钱，自己挣”的口号，比如，“自力更生”、“奋发图强”等词所表达的意义绝不逊色于美国的“要花钱，自己挣”。但是，中国家长缺乏的是将口号落实到行动中去的勇气。“要花钱，自己挣”，这种教育可以把孩子培养成富有开拓精神的人，使孩子成为一个自食其力的人。因此，中国家长有必要尝试让孩子在实践中树立正确的观念。

在孩子认识了货币，知道了钱币是从哪里来的之后，父母可以让孩子了解钱能做什么。父母可以通过购物让孩子知道钱的用途。或者和孩子玩一个购物的游戏，比如，父母先将家中的小物件，比如毛巾、香

巴菲特教给年轻人的10堂理财课

皂、杯子、牙刷等日用品拿出来，给每件物品标上价钱，价格尽量符合实际的价格，然后家长和孩子轮流做“售货员”和“顾客”。

当孩子扮演“顾客”时，父母给孩子支配的钱要尽量少一些。商品标价要有意识地出现“角”甚至“分”的零头，以训练孩子进行“元、角、分”等货币单位的换算。这样，孩子在“付款”买东西时，就会很轻松地考虑元、角、分的货币组合。

当孩子按正确的标价给出钱数后，家长在递给孩子物品时，别忘了夸奖孩子一句“没错，这位小顾客的钱正好”。在这个游戏中，家长不妨先提示孩子数好自己钱币的总数，再让孩子算算所有物品的价格，使孩子清楚自己的购买能力，让孩子产生“钱总是有限的，不可能把自己喜欢的东西全部买完”的概念。

当孩子扮演“售货员”时，父母要有意识地让孩子找零钱。在付钱的时候，尽量付整钱，让孩子去找，这样能提高孩子的计算能力。如果孩子找对了，父母不要忘了表扬孩子一句：“售货员真是算得又快又准”。在这个过程中，父母要提醒孩子不要忘记保管自己的物品，要告诉孩子自己卖的物品是自己的劳动成果，应该好好保管。

2. 金钱观教育要做到“对口”



我所要的并非是金钱，我觉得赚钱并看着它慢慢增多是一件有意思的事情。

——沃伦·巴菲特

巴菲特表示，只要父母愿意，完全能使孩子具有经济头脑，也能够训练孩子养成良好的理财习惯，而且这种金钱观的教育宜早不宜迟。只有从小受到良好金钱观教育的孩子，长大后才更容易对金钱抱正常的心态，处理好自己与金钱的关系。

第九堂课 父母拥有金钱不等于孩子拥有幸福

在对孩子进行金钱观教育的时候，父母有必要针对不同年龄的孩子，采取“对口”的金钱观教育。以下是在考虑孩子接受能力的基础上，所制定的金钱教育观的三步骤，值得父母借鉴：

1. 对于 3~6 岁的孩子

沃伦·巴菲特表示，当孩子处于 3~6 岁时，家长可以对孩子进行游戏教育，让孩子认识货币、了解零用钱的含义。当孩子稍大一些时，可以带孩子去购物，并和孩子讨论物品的价格。

每个家长几乎都遇到过这种情况：带孩子去购物的时候，如果孩子看中了某个东西，他就会要求父母买，一旦父母拒绝，他就会生气耍赖。为避免这类事情发生，父母在带孩子去购物之前，最好和孩子讲好条件：只允许他买一样东西。这样，孩子在购物的过程中，就会珍惜这仅有的一次选择机会。对于孩子的过分要求，即使父母买得起，也应该对孩子说“不”，慢慢地，就可以使孩子明白不是他想要什么就有什么的。

2. 对于 7~12 岁的孩子

7 岁左右的孩子已经懂得了行为与结果之间的关系，并开始自己做出决定。这时候父母可以给孩子零用钱，但是一定要记住，给孩子钱的目的，并不是让孩子去炫耀，而是要让孩子学习如何使用与管理金钱，这是给孩子钱的最重要目的。当孩子手里拿着有限数目的钱时，就会学会取舍。

在中国，不少家长把给孩子的零花钱和孩子的考试成绩联系起来，当孩子考得好时，父母就给孩子金钱奖励，当孩子考得差时，父母就少给或不给孩子钱。这种做法虽然在短期内会刺激孩子学习的欲望，但是对孩子并没有好处，因为孩子很容易认为读书是给父母读的，一旦父母给孩子的奖励少了，孩子就会觉得不满。或者当孩子屡次成绩下降后，就很可能泄气，心想：我不要父母的零用钱了，我也不学习了。这样一来，他就可能最终放弃学习、自暴自弃。

给孩子零用钱，就给孩子创造了一个学会节省的机会。有一对夫

巴菲特教给年轻人的10堂理财课

妇，妻子是律师，丈夫是教师。他们每周给儿子5美元的零用钱。夫妇俩每月把除开生活费的钱存起来，也鼓励孩子这样做。孩子说，他的一部分钱用来买漫画书，省下的存在银行里。他还说等他长大后，要拿着自己存的钱买一栋房子、一辆车，还要去帮助有困难的人。可见，这对夫妇对孩子的金钱观的教育很到位，使孩子懂得了如何理财、懂得了如何帮助别人。

3. 对于13~17岁的孩子

对于这个年龄的孩子来说，已经有了很强的消费欲望，他们开始追求名牌，喜欢高档次的商品。如何解决这些问题呢？父母需要认真严肃地对待。当孩子向父母要钱时，父母不能有求必应，要让孩子不那么容易拿到钱，这有助于培养孩子的独立与自尊。如果家长不赞成孩子穿名牌衣服，那么当孩子要求买名牌衣服时，就应该对他说“不”，并向他说明拒绝的理由。这样，有助于教育孩子正确面对诱惑，使孩子学会理智地做判断和选择。

身为父母，不能认为自己的孩子都十几岁了，他们知道怎样处理金钱，就不去教育孩子。而应该问问自己，“当我的孩子成人时，他能理智地处理好经济问题吗？”如果你的答案是否定的，那么现在开始帮助他，引导他，也为时不晚。

3. 带孩子去商店学购物



如果一个人连承担责任都做不到，那么他也不可能获得成功。

——沃伦·巴菲特

带孩子去实地购物，是教育孩子树立正确金钱观的好办法。同时，孩子跟着父母去商店，也是一件开心的事情。因为孩子知道，从商店里

爸爸妈妈可以用钱换回自己想要的东西。让孩子做自己喜欢的事情，孩子才能从中获得快乐，获得锻炼，学到更多的知识。

首先，列一个购物清单。在陪孩子去购物之前，有必要做好一些准备工作，比如，列一个购物清单。这样做可以避免因为购买的东西太多而忘记，可以帮助孩子养成做购物计划的习惯。特别是小孩子，想法变得快，看到什么就想买，如果在购物之前，做好了计划，列好了清单，孩子就不那么容易“反悔”了。所以，父母给孩子准备一个笔记本，在出门之前，把要买的东西写在上面，这样可以帮助孩子完成购物计划，也可以锻炼孩子有条理做事的习惯。

其次，买自己需要的东西。孩子对新事物充满好奇，当他看到琳琅满目的各类商品时，恨不得把所有自己喜欢的东西都搬回家。这时，父母应该及时引导孩子，让孩子意识到不能想买什么就买什么，让孩子知道，每买一种商品都要花钱的。爸爸妈妈的钱有限，无法把所有的商品都买回去。

同时，父母可以借机告诉孩子，想要的东西不一定需要，需要的东西才最重要。让孩子懂得买东西要考虑需要，对于那些想要的东西，可以买也可以不买，就没必要买。如果家长不愿意买某件商品，有必要和孩子讲明理由。

再次，教孩子认识商品的价格标签。在挑选商品之后，有必要教孩子认识商品上的标签。在国内，价格标签上的价格一般都是以“元”为单位。这对大人们来说是很平常的事情，但是对孩子来说却不那么容易理解。因为平时人们说到一件东西的价钱时，常常都会说“这个东西卖5元7角”、“买那个东西要花8块4毛”、“买2块9的菜”。因此，当孩子学会货币单位的换算之后，就需要带他去看一看真正的价格标签，让孩子了解正式的价格单位的表示方法。

最后，教孩子学会货比三家。在买东西的时候，可以告诉孩子：一件商品在不同的地方，会有不同的价格，因此，买东西的时候，要多比较。和孩子讲这些的时候，可以向孩子解释其中的原因，比如，分量的

巴菲特教给年轻人的10堂理财课

差异，或质量的差别，或包装有所不同，再或者牌子不一样等。最后告诉孩子，花最少的钱买自己需要的东西，是一种精打细算的表现。

另外，让孩子去付款。在结账的时候，鼓励孩子去付款，这可以锻炼孩子的计算能力，还能给孩子制造一种成就感和自豪感，使孩子体会到得到东西就必须付钱的道理，孩子会因此更加珍惜金钱，更加体会到父母对自己的爱和对家庭的付出。

4. 不能用金钱衡量一切



人们总是想尽一切办法来寻找财富，为了财产，有的人甚至铤而走险。财富本是身外之物，满足了自己的衣食住行，多了又有何益？

——沃伦·巴菲特

人们常说金钱不是万能的，巴菲特也是这么认为的。他经常教育孩子不要过分在乎金钱，因为金钱不是衡量一个人价值的唯一标准，我们也不能用金钱衡量一切。巴菲特表示，在教育孩子的过程中，要让孩子明白钱与物之间的关系。

一般来说，钱的作用主要在于通过购物、缴费等活动来满足人们的物质和精神需求，比如购买食品，使人得以生存；缴纳学费，使人有机会接受教育，而得以发展能力；花钱娱乐，能让人们在娱乐休闲活动中放松身心，获得快乐；通过捐款可以帮助人们渡过难关。但是，也有金钱买不到的东西，金钱并非幸福和快乐的唯一指标。

作为理财教育的主导者，家长们首先要正确认识金钱在人生中的地位。虽然金钱能够满足人们物质上的需要，但同时也会使人变得贪婪。或许人们能在其他方面保持理智，但是在欲望面前却容易把持不住，迷失方向。在金钱面前，连成人都可能变得目光短浅，何况年幼的孩子

第九堂课 父母拥有金钱不等于孩子拥有幸福

呢？因此，如果不趁早教育孩子正确对待金钱，那么孩子将来就很容易形成不良的金钱观。

父母有必要认识到：理财教育的目的不是培养一个势利的孩子，而是让孩子明白钱是有价值的，但是钱不是万能的，要从小帮助孩子树立金钱绝非万能的意识，让孩子懂得什么是合理的消费。比如，父母带孩子去百货公司购买玩具的时候，父母可以告诉孩子：今天我们只能买一件玩具，并且只带了 300 元出门购物。

在选购玩具的时候，孩子可能在发现新奇玩具后，就会吵着要买。这时候父母可以对孩子说：“我们只能买一件玩具，因为妈妈只有买一件玩具的钱。”这样既能打消孩子贪婪的念头，也能使孩子意识到这个世界上的东西多得数不清，是永远无法都买来的。再有钱的人，也有捉襟见肘的时候，幸福的关键不在于全部拥有，而在于能从中体会到快乐，因此没有那么多钱也能过得快乐。

比尔·盖茨曾经说过：“我只是金钱的看管人，我需要找到最适合的方式来使用它。”单从他对金钱的态度上，我们可以看出：在他的人生旅途里，财富并非是他价值量化的标尺，他曾经说过：“我不是在为钱而工作，那会让我感到很累。”巴菲特非常赞同比尔·盖茨的这番话，他认为如果将金钱视为衡量一切的标准，那么人们就会为了赚钱而放弃快乐，忽视感情。这是一件很可悲的事情。

父母可以告诉孩子：“有时候，爸爸妈妈会为了一些更珍贵的东西去放弃金钱。比如，爸爸妈妈周末如果去工作，虽然能多赚一些钱，可是爸爸妈妈想和你在一起，因为爸爸妈妈爱你，想和你一起度假。这种幸福的时光比金钱更重要。”这番话告诉孩子，亲情和快乐远比金钱来得重要。

如果孩子认为有钱一定会快乐，那么父母有必要及时纠正这种错误的念头，告诉孩子：“如果追求金钱的过程中没有感到快乐，那么大多数情况下，富有之后也不会快乐”。这就是要告诉孩子：快乐往往是在奋斗中获得。

5. 想要更多的棉花糖吗



最快速的财富积累是在惊险中进行的。投资需要勇气，如果受到别人的影响就放弃自己认为可行的投资，那与财富失之交臂是必然的。

——沃伦·巴菲特

有本书叫《先别急着吃棉花糖》，书里提到一位学者曾做过的一个有趣的实验：为了考验孩子们面对诱惑的自控力，实验者把一个四岁大的孩子带到一间房间，把一块棉花糖放在他的面前，告诉他如果在15分钟内不吃棉花糖，就会再给他一块棉花糖作奖赏。如果吃了，就不能得到更多的棉花糖。对于一个四岁的小孩子来说，这15分钟真是一种煎熬。

当时这个实验考察了很多孩子，10年之后，实验者对当年那些孩子再次进行调查，结果发现能够选择坚定地等待，咬着牙熬过15分钟的孩子，10年后在学校和人际相处上，都表现得比较出色，也有比较好的抗压力和长远眼光。

事实上，棉花糖可以换做其他任何欲望，比如金钱欲望。或许很多年轻人抵制棉花糖的诱惑的能力比小孩子强，但是面对金钱的诱惑，却很难做到眼光长远。比如，手头有钱了，很多年轻人不会想到把钱用于理财投资，赚更多的钱，而是会选择花掉或者存到银行。这是一种理财意识的问题。当一个人没有理财意识时，他只会看到眼前的“棉花糖”，而看不到远处更多的“棉花糖”。

巴菲特说，为了长远的利益，有必要放弃眼前的小利。他建议年轻人根据自己的实际情况适当地尝试投资，这有利于培养理财意识和投资技巧，树立正确的财富观。

第九堂课 父母拥有金钱不等于孩子拥有幸福

有位名叫成虎的大学生在巴菲特的启发下，决定在长假里尝试炒股。成虎说，最初他只是帮父母关注股市大盘，慢慢地他也想“试试水”，很快他的想法就得到了实现。他将自己打工赚来的钱，加上父母借的一共一万多元钱买了股票。之后，他每天起床就打开电脑观察涨幅情况，一星期后，他根据股票的涨幅情况，算了一下发现已经小赚了2000多元，超出了自己的预期。

亲戚朋友都说成虎买的那个股票还会涨，但成虎果断地全部卖出，三天后，他卖出的那只股涨停了，第四天就开始下跌，成虎有惊无险地渡过了这次风险。成虎说，这次经历不仅使自己赚了一笔钱，重要的是学到了一些股票知识，同时也考验了他的承压能力。学统计专业的成虎今后很有可能从事金融方面的工作，这样的经历对他来说非常有意义。不过拿父母的钱冒险，和自己独立投资还是有区别的。成虎表示，他周围一些家境比较好的同学也在炒股，有的是因为专业对口，有的是感兴趣或受周围人的影响。

巴菲特表示，有一定经济实力的大学生可以通过炒股来培养自己的投资意识，更有权依照个人意愿进行理财，这对于年轻人来说是宝贵的实践经验。但巴菲特也提醒年轻人，面对金融市场上存在的风险，年轻人不能盲目冲动，要学会理性投资，切忌为了追求赢利而投入过多的本金和精力。

6. 富=贵吗



高贵源于善意的行为，关键看你一生怎么对人，如何做事。

——沃伦·巴菲特

说起“富”和“贵”，人们往往将其连起来念，认为富贵富贵，富了就高贵了，其实并不是这样的。“富”只是一种外在表现，常言道

巴菲特教给年轻人的10堂理财课

“钱乃身外之物”，它不能决定一个人是高贵的还是低贱的。而“贵”是一个人的内在品质，这是决定一个人是否高贵的关键。

很多富一代认为“有钱我就是爷”，当他们在豪华酒席上轻蔑地对服务员呼来喝去时，当他们驾驶着宝马超车，然后冒出一句脏话时，当他们花点钱就轻松绕开法律时，他们身边的孩子将他们的行为尽收眼底。他们的行为好像在说：“有钱就有优越感，有钱就可以穿名牌、用名牌，有钱就可以把自己打扮得高贵。”但是富就等于贵吗？贵就等于无所敬畏吗？

其实，富并不等于贵，富有的人并不一定就高贵。华人富豪李嘉诚认为：富则物也，贵在精神。股神巴菲特也是这么认为的，在他看来，富而不贵问题出在富裕后没有悟出自己作为一个公民应该承担的社会责任，没有用自己的财富来为社会作贡献。这种富是不能和富贵联系在一起的。

人们之所以崇敬世界首富比尔·盖茨和“股神”巴菲特，关键原因不在于他们拥有财富，而在于他们具备可贵的品质：他们虽然有钱，但是不骄奢淫逸，不盛气凌人。相反，他们非常有亲和力，有责任感，有同情心，他们乐善好施，积极投身于社会公益事业。在他们身上，我们看到了“富”与“贵”的统一，他们的富才配得上“高贵”这个美誉。

在这里，我们不得不强调一下巴菲特，很多人往往记住了巴菲特的财富，记住了巴菲特传奇的投资经历，却忽视了这位世界巨富尊贵的人格。

据报道，2008年，巴菲特从旗下的伯克希尔·哈撒韦公司拿走的年薪仅为10万美元，而且没有支取任何奖金。这已是巴菲特连续28年，从该公司支取同样的年薪了。伯克希尔·哈撒韦公司在交给股东的监管文件中向全体股东报告，并没有提出向巴菲特支付其作为首席执行官和董事长的期权或股权奖励。

或许我们很难想象，这样一位富可敌国的人，在28年里领取相同

第九堂课 父母拥有金钱不等于孩子拥有幸福

数额的 10 万美元年薪。这个年薪在美国仅相当于刚毕业的博士的平均年薪。就是在中国的职业经理中，也算不上高薪，而且 28 年始终如一，巴菲特可谓绝无仅有。

其实，巴菲特给企业内的高管人员很高的薪酬，但就是不这样对待自己。他本人一贯坚持身体力行，从不过度支取年薪，或大数额变现期权以满足个人享受。此外，巴菲特作为伯克希尔·哈撒韦公司最大的股东，已经把自己拥有的很多股份献给了慈善机构。这笔捐赠捐出时，其价值高达 375 亿美元，是美国历史上最大的一笔私人捐款。

从巴菲特身上，我们能悟出这样的道理：对社会作出了贡献的人，才是高贵的人，才是有用的人。一个人在生活富足之后应该给社会多一点关怀，多尽一点义务，多负一份责任。真正的富贵，是作为社会的一分子，用你的金钱，让这个社会更美好、更进步，让更多的人受到关怀。

高贵源于善意的行为，关键看你一生怎么对人，如何做事。因此，在我们没有富起来之前，我们应该注意提高自己的素质，树立正确的金钱观和人生观，不断增强社会责任感，自觉地为社会、为他人着想，用行动来展示、体现自身可贵的一面。富且贵，应成为我们的行动目标。

7. 多读书少用信用卡

如果可能，应该尽量少用信用卡，因为当前利率较高，学生容易陷入信用债务之中。

——沃伦·巴菲特

一次，巴菲特与六名女童子军成员聊天。当年轻人问巴菲特“在上大学期间应该如何理财”时，巴菲特回答：“如果可能，应该尽量少用

巴菲特教给年轻人的10堂理财课

信用卡，因为当前利率较高，学生容易陷入信用债务之中。”巴菲特还开玩笑地说：“如果 18 岁或者 20 岁时就借了钱，那我可能已经破产了。”

在巴菲特看来，年轻人应该多读书少用信用卡，而与现在年轻人的做法截然不同。目前的状况是，很多年轻人包括一些在校的学生都有银行信用卡，有些年轻人办信用卡有些盲目，看到可以得到免费的小礼物，就怦然心动了。

小陈毕业后，一时找不到工作，就在家待了半年。后来爸爸托人找关系，给他找了一份工作。原本以为，儿子上班了能自食其力，但结果儿子每个月的工资不够花，因为他大手大脚惯了，因此父母还得给他钱。

为此父母说过小陈多次，终于有一天，小陈不再向父母要钱了。父母为儿子感到欣喜，认为他靠自己赚来的钱养活了自己，可是半年后小陈的爸爸接到一个电话，对方表示是银行，要找小陈。为什么呢？因为他信用卡透支，还款期限已过。

当小陈的父母看到银行账单时，一下子惊呆了——儿子透支了两张信用卡，一共透支 1 万多元钱，这几乎是他们两人半年的收入。后来小陈老实交代了情况，父母为此伤心落泪，痛苦不已……

8. 金钱不等于快乐和幸福



爱等于快乐。如果你让我在 200 亿美元与爱我的 20 个人之间做出一个选择，我会选择爱我的那 20 个人。

——沃伦·巴菲特

有了金钱和财富，就有了快乐吗？对此，巴菲特的回答是否定的，

第九堂课 父母拥有金钱不等于孩子拥有幸福

他说：“爱等于快乐。如果有许多的人爱你，那么你就是个快乐的人。健康也是其中的一个因素，但是那是种运气，我在健康方面只是运气很好。如果你让我在 200 亿美元与爱我的 20 个人之间做出一个选择，我会选择爱我的那 20 个人。”

巴菲特说过，他希望成为一个老师。他喜欢教学，他把整个伯克希尔·哈撒韦公司看做一个教学机构，他和他的伙伴查理·芒格对应该怎样进行生意运作等有着自己一定的理念，而伯克希尔·哈撒韦公司就是一个教学项目。

巴菲特也犯过错误，他表示以后还会继续犯错误，这是无法避免的，他说：“如果你每天、每周都会进行决策，你肯定会犯错误，但你不能让这些错误去影响你的财政状况，不能冒这个风险。而这并不会让我为难，我并不追求完美，我会犯错误，没有人是完美的。但我认为，明天总会是最美好的。”

在沃伦·巴菲特看来，快乐就是享受自己所从事的工作，他说他并不是为了赚钱而工作。他想要赚钱，但那是因为这是他为成千的投资者所做的工作，他希望伯克希尔·哈撒韦公司有一个很优秀的记录。

巴菲特曾说过：“我为我今天从事的工作感到高兴，我在 25 岁的时候会为此感到高兴，现在我依然为此感到高兴。我到底拥有多少钱并不会改变我的生活，所以我认为，现在应该是捐赠一些东西的时候了。并不是要捐赠我现在必需的财产，而是捐赠出那些我现在并不需要的财产。我四年以前就做出了这个决定，决定了捐赠这些财产。”

曾经有大学生这样问沃伦·巴菲特：“你怎么定义幸福？你生活中的什么事物使你感觉最幸福？当你做了一笔成功的投资，你会允许自己兴高采烈地享受成功吗？从另一面讲，如果一笔投资失败了，你会不会感觉到同等程度的失望？或者说，你尝试尽可能地把感情排除在你的工

巴菲特教给年轻人的10堂理财课

作之外？”

巴菲特的回答是：“我享受我做的事情，每天我都跳着踢踏舞去工作。我和我喜欢的人一起工作，做我喜欢的事情。我唯一希望尽可能避免的事情是解雇员工。我把我的时间用来思考未来，而不是过去。未来是激动人心的。”

正如罗素所说：“成功是得到自己想要的，快乐是想要自己得到的。”巴菲特说：“我们所有的人都一样，我们都很成功，聪明，受过教育。在我们人人拥有的天赋之下，如果你仍然不快乐，那是你自己的错误。”是的，有些人有钱却不快乐，不幸福，那只能是他们自己的错误。

这是北京的一个周末，昆飞下班后先是应一个朋友之邀去王府井附近的一个酒店吃饭。吃了十来分钟，他的手机响了，被另外几个朋友叫到国贸附近去 K 歌，接着又去酒吧喝了半个多小时的酒。直到凌晨一点，才回到家。

昆飞为什么有这么多的应酬呢？原来他是北京一家公司的老总，邀请他出去玩的人，都是他的朋友和客户，虽然他身价几千万，但是他过得并不快乐。他知道过度“赶场子”既挥霍金钱，又有害健康，但不参加又不行。作为一个私营企业的老板，昆飞希望事业更上一层楼，因此，必须借助频繁的应酬建立人脉，只可惜，这并不能让他快乐。

近年来，有钱人越来越多，但是人们的幸福感却越来越少。很多人在赚钱的过程中，感到更多的是疲惫，而不是成就感和快乐。

快乐感研究的倡导者、美国伊利诺伊大学心理学教授艾德·迪纳认为，原本以为人们会随着逐渐变富而变得更加快乐，因为经济增长会满足人们的生活需求。然而，实际上当人们的经济收入迅猛增长时，快乐感不会很快增强，反而有所下降。

在研究了关于人们快乐的程度后，经济学家发现：花钱购买俗物，

比如买豪宅、买房子、买汽车等，并不能增添人们的快乐感。心理学家和经济学家一致认为，幸福的家庭生活远比金钱更有价值。除此之外，健康的身体也是一个重要的保证。加州大学经济学教授里查德·伊斯特林认为：“依照各自的家庭生活和健康状况，对时间进行重新分配，能够增强个人的快乐感。”

9. 做金钱的主人，让钱为你工作



一生能够积累多少财富，不取决于你能够赚多少钱，而取决于你如何投资理财，钱找钱胜过人找钱……要懂得让钱为你工作，而不是你为钱工作。

——沃伦·巴菲特

有人说，穷人穷在想法，富人富在思维。这句话是很有道理的，很多人陷入贫困状态后，不去想如何赚钱，而是认为自己一辈子就该这样，认为自己就这个命，不去想办法改变自己。但有些人却不同，他们从骨子里就深信自己生下来就要做富人的，他们有强烈的投资理财意识，会想尽一切办法让自己富起来。所以，年轻人如果想富起来，就要对金钱有一个正确的认识，要懂得理财。

巴菲特说过：“一生能够积累多少财富，不取决于你能够赚多少钱，而取决于你如何投资理财，钱找钱胜过人找钱，所以，任何一个成功的投资人，都是善于借用他人的力量来为自己创收的人。我在创业的时候没有钱，但并不妨碍我的成功。也就是你要学会借鸡生蛋，让钱生钱。也就是要懂得让钱为你工作，而不是你为钱工作。”

巴菲特认为，一个人要想很好地生活就必须要去挣钱，但是不能被钱所羁绊。也就是说，挣钱本身没有错，但是挣钱要讲究特殊技巧和方

巴菲特教给年轻人的10堂理财课

式，而不能让挣钱成为生活中唯一的内容。

这样说并不是否定过去旧有的思路和经验，而是说如果你希望在行业内有突出成就，就必须具备创新精神，勤于思考也要敢于突破，并懂得利用可再生资源，去寻求更大的发展。否则你将永远为生存奔波，而不是成为真正意义上的富人。

巴菲特拥有富可敌国的巨大财富，但是他深知金钱是为人服务的，而不是人为钱服务。当巴菲特运用复利的方式不断使财富像个雪球一样越滚越大时，他没有感到丝毫的疲惫和倦怠，因为他知道积累财富既要寻找机遇，又要顺其自然，否则自己就可能被金钱所左右，甚至成为金钱的奴隶。

巴菲特时常提醒那些为了金钱而疲于奔命的朋友：“我反对拼命，我赞成技巧。”在他看来，赚钱是一件有意义的事情，但他不迷恋金钱本身，他知道一个人必须凭借外部力量扩展财富，学会让钱为自己服务。他之所以能够在投资市场取得非凡的成就，是因为他有高超的投资能力，更重要的是他善于利用外来的资金进行投资，从而逐步实现了从无到有、从小到大的财富跨越式积累。这就是巴菲特的投资策略，他就是运用这种方法获得了伯克希尔·哈撒韦公司的控股权的。

伯克希尔公司成立于1790年，是美国第一家纺织厂。这家公司一直由察思家族所掌握，后来与哈撒韦制造公司合并。伯克希尔·哈撒韦公司的业务后来发展到占据全美同行业的龙头地位，其棉纺织量一度占到了美国整个纺织业的产量的25%，最后成为一个专门为衬衫、床单、手绢等生产主要原料的多工厂联合体。

1955年之后，由于察思的经营观念陈旧落后，难以跟上社会发展的水平，伯克希尔公司不得不放弃公司的经营权，被迫与遭到同样严重损失的全国最大的纤维经营商哈撒韦公司合并。

第九堂课 父母拥有金钱不等于孩子拥有幸福

在公司合并初期，公司管理层置办了新的设备，提高了生产率，使公司很快发展成为新英格兰最大的也是唯一幸存下来的纺织品制造商。但到 1963 年年初，由于决策失误，伯克希尔的股票由每股的 1434 美元下降到 813 美元，公司从此陷入严重的困境之中。面对满目疮痍的公司现状，几乎没有人敢去伸手援助了。

这时候，巴菲特慧眼识珠，他意识到伯克希尔的内在价值远远大于它的股票价格。而且他发现公司的管理层非常有能力，他在接触公司各级主管的过程中，发现他们的管理层经验丰富，实力强大并富有朝气，很多有水平的人才坚守在自己的岗位上。这个本来需要下大的投资才能够解决的人才问题，在伯克希尔公司不存在。所以，如果巴菲特决定接手这家公司，他完全不用重新培训人员，只要就地取材就可以扭转企业的颓势。

于是在这个几乎变成废墟的地方，在许多投资者唯恐避之不及的时候，巴菲特做出了让人们吃惊的决定，他大举收购伯克希尔的股票，把自己的纯粹投资人身份变成既是投资者又是经营者的双重身份，以获取更高的利润。

随后，巴菲特把伯克希尔变成了一个全新的投资实体。他看好的公司管理层果然是他的生财机器。即使巴菲特躺在床上，也不用担心那些人创造的财富流失到别处。这种杠杆原理，让很多的人和钱有序地为他创造利润。此外，巴菲特还巧妙地借用它的“外壳”，在之后不到四年的时间，相继收购了一个联合企业和一家国家银行，业务扩张到包括海运、印刷、保险等方面。就这样，一个巨大资本王国的轮廓已经初见端倪，此后，巴菲特借着这个平台一步步将自己的事业推向了顶峰。

在其后的漫长岁月中，即使巴菲特拥有上亿元资产，他也没有丢弃钱生钱这个手段。尤其是涉足保险业，更是他这种思维的具体表现，也

巴菲特教给年轻人的10堂理财课

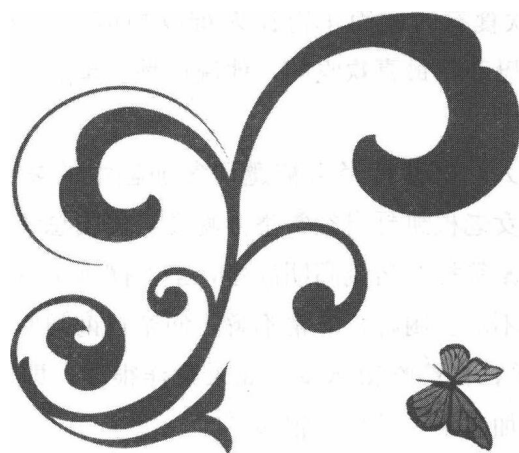
使他运用这个手段的水平达到了登峰造极的地步。

巴菲特以钱生钱，让钱在自己的左右之下持续不断地以惊人的速度积累，从而达到了让钱来为自己工作的目的。他以其富有传奇色彩的财富人生告诉了所有投资者这样一个浅显易懂却又称得上是至理名言的道理。

第十堂课

●理财从孩子抓起●

理财是一种习惯，这种习惯应该从小培养。身为父母，在学习理财知识和技能的同时，不要忘了从小培养孩子的理财意识。在日常生活中，父母不妨从小事上着手，教孩子怎样花钱，怎样攒钱，怎样投资赚钱，让孩子早一点形成理财观念和投資意识。这样孩子长大了，才能具有更高的财商。



1. 吃饭：粗茶淡饭也是美餐



简单胜过复杂，投资要简单，饮食也要简单。

——沃伦·巴菲特

中国有句俗话说叫：“再苦不能苦孩子。”这种观念影响了无数中国家长的教育观念，尤其是在当今这个社会，在许多独生子女家庭，父母对孩子百般娇宠，有好东西自己舍不得吃，都留给孩子吃。即便家庭经济困难，父母也会想方设法给孩子买好吃的，每日三餐，更是尽量给孩子准备“山珍海味”，认为这样能保证孩子的营养，帮助孩子形成良好的体格。

毫无疑问，这样做没错，爱孩子是父母都会做的事情，但关键问题是怎么爱。全球著名的投资商、美国著名的富豪沃伦·巴菲特认为，再富不能富孩子，在吃的方面，没必要特意讲究，倒是多让孩子吃些粗茶淡饭，多让孩子体验“一粥一饭当思来之不易”的感受，更有利于孩子形成勤俭的品质和正确的人生观。

巴菲特经常对三个孩子说：“简单胜过复杂，投资要简单，饮食也要简单。”他的饮食有时候简单得让人难以相信——汉堡，面包、肉、蔬菜合一，这是巴菲特最喜欢吃的，他说这种简单的饮食营养全面，对健康有利。

作为一位名人，巴菲特经常被邀请参加盛大的宴会，比如他的好友、华盛顿邮报女老板凯瑟琳经常举办晚宴，美国总统、政府部长、国会议员、大企业家等社会名流高朋满座，桌上摆满了各地美食、山珍海味，但他却一口不动。厨师长非常不解，便亲自询问原因，巴菲特回答说：“饮食越简单，自然吃得越少。如果菜样很多，即使是每样只尝一小口，几十道菜加起来，总量也很多。”

“态度决定一切，重视投资，更要重视健康。”这是巴菲特经常对孩

子们说的一句话，在他看来，投资重要，饮食更重要，因为饮食对身体健康有很大的影响。他认为，只有简单的饮食，才会吃得舒心、吃得快乐、吃得健康。他还给孩子举例子说：不信，你看看，那些长寿的老人，很少是富翁，山野乡村的农村夫妇居多，因为他们活得简单、吃得简单、想得简单。

很显然，巴菲特向孩子们传达了这样一种理念：真正的健康长寿，既不需要山珍海味，也不需要名贵补药，更不需要高强功法。相反，天天吃山珍海味，月月吃名贵补药，年年练高深功法的人，并不能长寿。

作为一位非常有理财投资意识的人，巴菲特经常告诉孩子要简单饮食，不仅仅是为了孩子们能获得健康的体魄，也是在暗示孩子：要养成勤俭的生活作风，不能把钱不当钱，随便挥霍。这一点对中国的家长是很有启示的，不能再本着“再苦不能苦孩子”的心态来教育孩子，而应该学习巴菲特的家教观念——再富不能富孩子，同时，做好孩子的榜样，让孩子知道生活并不容易，懂得珍惜父母的辛勤劳动。

父母应该明白这样的道理：

1. 孩子从小吃得越好，嘴巴就会越挑

试想一下，从小就吃山珍海味，他们的饮食欲望就会不断膨胀，一旦家长无法满足，那么他们就不再认真吃饭。现实中，有挑食毛病的孩子很多，为什么会挑食呢？很大一部分的原因是因为孩子们从小吃得太好。

2. 花小钱，照样可让孩子吃得好

不少父母认为，想让孩子吃得好，就要花大钱，买山珍海味，其实这是一种误解。花小钱，照样可以让孩子吃得好。比如说，海洋类食品的营养丰富，矿物质和微量元素的含量都比较高，对促进孩子的骨骼、神经系统的发育有帮助。但每次购买，不用买得太多，也不用经常买，这样花的钱不多，又保证了孩子的营养。

3. 多让孩子吃“粗”的，既有营养，又没“副作用”

经常吃大鱼大肉的孩子，父母要经常让孩子吃粗粮，比如吃玉米、高粱、小米、红薯及各种豆类食品。既能增强孩子的食欲，又能保证孩

巴菲特教给年轻人的10堂理财课

子的营养全面。每周至少吃三次粗粮，对孩子的健康成长很有帮助，还有利于防止孩子过分挑剔，染上拜金的习气。

总之一句话，家长们有必要学习沃伦·巴菲特追求的简单饮食，简单生活的品质。

2. 穿衣：不求名牌只要穿得舒服



一个人只有用好了他的每一分钱，才能做到事业有成、生活幸福。

——沃伦·巴菲特

好马还得有好鞍，有钱就把名牌穿。这是很多人追求的重要目标之一，在这个注重个人外在形象的社会，大家都舍得在穿衣着装方面花钱。但是全世界最有钱的人之一——沃伦·巴菲特，住在30年前的老房子，自己开车，不穿名牌，坐飞机只坐经济舱。

惊讶吗？敬佩吗？是的，你一定惊讶不已，在惊讶的同时，你会对巴菲特充满敬意。在他节俭的背后，流露出来的是一种追求简单生活的态度，同时也体现了这位著名的理财投资专家的最大特点——懂得精打细算。从这一点上我们可以说，理财投资其实与我们紧密相连，每一天，我们都可以理财，关键在于是否有理财的意识。

无论是教育孩子做人做事，还是教育孩子学会理财、学会过日子，沃伦·巴菲特都注重以身作则、亲身示范。在他看来，言语上的教育是苍白无力的，只有结合“身教”才能更好地教育孩子学会理财和生活。在穿衣方面，他一贯坚持不求名牌，只要穿得舒适就好的原则。他是这么教育孩子的，更是这么做的。

2006年8月30日，是巴菲特76岁的生日。在那一天，他要迎娶60岁的新娘艾丝翠·孟克斯。这位新娘子是巴菲特的前妻介绍给巴菲

特认识的。很多人会想，这位世界级富豪的婚礼，一定会规模宏大，十分奢侈和豪华。然而，让大家感到出乎意料的是，这场婚礼只有 15 分钟，由巴菲特的女儿主持，异常低调，邀请前来的嘉宾也非常少。

婚礼现场，给人们留下深刻印象的是巴菲特与 60 岁的艾丝翠的穿着。讲到这里，或许很多人认为他们一定会穿着华丽，但并不是这样，相反他们穿得很普通。15 分钟婚礼结束后，他们与客人一起到附近的海鲜餐馆就餐，没有蜜月。第二天巴菲特照常上班。

让人意想不到的，婚礼举行前几天，为了准备新衣服，巴菲特让女儿陪他专门到一家自己能够享受折扣优惠的珠宝店选购了一款漂亮的钻戒，作为给艾丝翠的信物。

一位传记作者曾这样描述巴菲特的穿着：“他身上的衣服总是皱巴巴的，领带常常太短，位于腰带上方好几寸，鞋子也磨损得厉害，外套和领带通常一点都不搭配，如果穿西装，也是早就过时的保守样式……”

对于自己的衣着，巴菲特从不看重它们的牌子或是价钱，只要穿起来感觉很舒服，他就会很喜欢。有一次巴菲特参加一个活动，那次他穿了一身套装，样子还不错，只是价格还不及歌星、影星洗一次衣服的花费。但巴菲特一点都不在乎，他很高兴地穿着这套衣服参加了这次活动。

巴菲特告诉他的孩子们，一个人只有用好了他的每一分钱，他才能做到事业有成、生活幸福。平日里，如果没有什么特别重要的事情，巴菲特会穿宽松的裤子、开领的衬衫以及舒适的运动鞋，这些东西没有一件是名牌的。

如今的孩子们穿衣、穿鞋追求名牌的风气越来越重，令人深为忧虑。一位家长诉苦说，他那个上高中的孩子为了和别人攀比，竟然闹着买了六双耐克球鞋，每双好几百，六双就好几千。

孩子们的攀比恶习是幼稚可笑的，但扪心自问，根源恐怕还是家长没有教育好孩子。因为钱是从父母那里来的。再说，如果家长一贯重视“穷养”孩子，教育孩子要珍惜金钱和生活，孩子也不容易染上攀比的恶习。

其实，要说富裕程度，沃伦·巴菲特远胜于我们，但他能做到“再

巴菲特教给年轻人的10堂理财课

富不能富孩子”，懂得不让孩子乱花钱，懂得教育孩子穿衣不求名牌只求舒适。为什么我们却做不到呢？其实根本不是做不到，而是没有去做的意识。在教育界有这样一句名言：问题孩子的背后一定有教育方法不当的家长。因此，要克服孩子追求名牌、攀比的恶习，家长们应该坚持“再富也不能富孩子”的态度。唯如此，才能从小培养孩子们勤俭刻苦的好习惯，才能使孩子形成理财的意识，懂得精打细算地过日子。

当父母抱怨孩子非名牌不穿、不断更换新手机时，请反思自己：平时自己买衣服时，是不是也追求名牌，还经常把“名牌”挂在嘴边？如果想消除孩子的问题，父母就应该停止过去不当的言行，在孩子面前做好表率。

当孩子提出无理的、过分的要求时，父母是否为了不让孩子吵闹，为了息事宁人，就很不情愿地答应孩子的要求？岂不知，这样妥协助长了孩子不良习惯的形成。其实，面对孩子的无理要求时，父母该做的是坚决拒绝，而且父亲和母亲的态度要一致。

与此同时，父母不要忘记教育孩子勤俭节约，精打细算地买东西，告诉孩子名牌不重要，穿衣打扮重在舒适、合适，保持衣着整洁、干净，而没必要非穿名牌不可。

3. 日用品：不求高档，只求实用



想尽一切办法来给孩子提供优越的生活环境，并不一定能让孩子感受到你对他的爱，也不一定对孩子的成长有利。相反，你可能由此培养了一个没有爱心、没有责任感，更不知道吃苦的对社会无用的人。

——沃伦·巴菲特

从名牌书包、文具，到高档自行车，再到数百元的 MP3、数千元

的手机，甚至是上万元的笔记本电脑，这些高档日用品已经成为了很多孩子追求的目标。每年开学前后，“学生装备”都会成为最抢手的商品，当然，一家欢喜一家愁，孩子开心了，父母却发愁了，毕竟高档品价格不菲，给家长造成了很大的经济负担。

市民张先生的孩子要上高一了，他告诉记者光是置办这些装备就花了 3000 多元。前几天，孩子总说手机不够时髦，想重新买个“智能手机”，一问价钱，要 3000 多元，张先生买得心疼不已。

据了解，“开学装备”过度消费、攀比消费的现象已经很常见了，这与学生和家长们不理智的消费习惯有很大的关系，作为家长，更是要承担主要责任。因为家长们没有教育好孩子正确对待金钱，陷入了富养孩子的误区，才导致孩子在消费方面越走越偏。

或许很多家长会想，经济条件一般的家庭的孩子就这么过度消费，富豪家的富二代、公子哥，一定会更加拜金。其实，此言差矣，孩子到底如何对待金钱，关键在于家长如何教育，而不在于家庭的经济状况。沃伦·巴菲特就懂得如何节制孩子的花钱欲望。

从巴菲特本人来看，他做人非常低调，他只拥有 2001 款“林肯城市”这辆车，如果你看到一张标记着“节俭”字样的车牌，那么它就是世界上最富有的投资商巴菲特的，而且使用这张车牌的也是一辆“节俭”的 2001 款“林肯城市”。对于一个亿万富翁来说，如果他要买好车，一点都不难，但是他没有这样做。这体现出来的既是低调的生活态度，也是节俭的生活作风，更流露出对孩子们无声的理财教育。

1999 年，巴菲特为了向一家慈善机构——奥马哈孤儿院捐款，就把裤后袋的钱包拍卖了，这个钱包他用了 20 年，已经非常破旧了。巴菲特表示：“这个钱包没有什么特别之处。它的历史可以追溯到很久以前。我的西服是旧的，我的钱包是旧的，我的汽车也是旧的。”如果让你猜想一下巴菲特的钱包里到底放了多少钱，你会猜多少呢？巴菲特一边打开钱包，一边说：“我一般在钱包里放 1000 美元左右。”要知道，1000 美元对于一个亿万富翁来说，犹如汪洋大海中的一滴水那么不足

巴菲特教给年轻人的10堂理财课

挂齿。

巴菲特一直用这种节俭的生活作风影响自己的孩子，他经常告诉孩子们，没必要追求高档的日用品，任何东西只要使用质量没问题，就可以了。在他看来，高档不一定意味着高贵，名牌更不代表质量顶尖。在这种教育理念的指导下，巴菲特教出了三个懂得节俭的孩子。在子女眼里，父亲巴菲特不是名人，他们不认为是和世界上一度最富有的人一起长大的。

教育专家认为，在独生子女的家庭中，家长对孩子的爱、对孩子的补偿心理，在很大程度上造成了儿童的过度消费。因为平时工作忙，没有时间带孩子出去玩，家长便觉得有负罪感，于是家长便通过买较贵的礼物、高消费来“补偿”对孩子关心的欠缺。

然而，父母给孩子买了大量的高档玩具和用品，但实际上孩子们并不懂得珍惜，玩具也好，文具也好，带给孩子的乐趣，并不是家长们想象得那么大。

专家认为，孩子对父母的“爱”，最渴求的还是精神上的“爱”。但是现在的父母，对这个“爱”产生了误解，认为爱孩子就是给孩子买高档的日用品，而在与孩子的交流上，对精神层面的满足越来越少。巴菲特“穷养”孩子的做法是值得我们学习的，只有适当“穷养”孩子，才能避免“物质需求”填满了孩子的心灵，才能避免孩子失去精神追求。

4. 零用钱：不能对孩子太大方



钱并非越多越好，“够用”即可。

——沃伦·巴菲特

随着孩子年龄的增长，他们有了物质需求，希望购买东西，于是就

需要有零花钱。作为家长，开始担心要不要给孩子零花钱，什么时候给，给多少，给了之后怎么教孩子使用零花钱。这对孩子来说，是重要的人生理财课，上好这一课对孩子非常重要。

与中国家长“再苦不能苦孩子”的教育观念相比，沃伦·巴菲特坚持的是“再富不能富孩子”的教育理念，他给孩子零用钱时非常小气，每次给 50 美分到 1 美元。可以说是出了名的“吝啬”。巴菲特曾给三个孩子讲了自己童年的故事，以教育他们用劳动换取零花钱。故事大概是这样的：

小时候的沃伦·巴菲特学习成绩很差，还经常离家出走，跑到社区的商店里偷体育运动商品。有一次，巴菲特的父亲在他的衣柜里发现了很多高尔夫球，因而起了疑心。父亲把巴菲特叫到跟前，向他发出了最后通牒：“如果你不改正错误，我不准你再去靠送报纸赚零用钱。”

“这个通牒对我很奏效。”巴菲特说。从此，他就“改邪归正”了，并坚持靠送报纸积攒零用钱。后来他用积攒下来的钱在内布拉斯加州一个农场买了一块 16 公顷的土地，当时他只有 16 岁，是华盛顿中学的一名学生。买了土地后，巴菲特就雇用了一名农民帮他耕种土地，有关协议持续至今。

早在 2006 年，巴菲特就对外宣布，自己死后将把 99% 的个人资产捐赠给比尔·盖茨夫妇创立的慈善基金会以及巴菲特家族名下基金会。为什么他宁愿把这么多的钱捐出去，也不愿意多给孩子一些零用钱呢？为什么他对孩子这么“小气”呢？

巴菲特认为，一个人的成功只与他的努力有关，而与金钱多少没多大关系。他鼓励孩子们在上学之余打工挣钱，而从来没有阔绰地直接给孩子一大笔钱。很少给孩子零用钱，鼓励孩子想办法赚取零花钱，是巴菲特的一贯做法。他这样做是为了让孩子从小体会到劳动的辛苦，帮孩子树立自力更生的意识和投资意识。巴菲特的小儿子回忆说，从童年时代起，家人从没让他感觉自己有什么与众不同，全家人住在郊区一栋朴素的房子里，开的是经济型轿车。他上的是公立学校，穿着打扮和其

巴菲特教给年轻人的10堂理财课

他同龄人没什么不同，零花钱有限，暑期也要去打工。

在子女的眼里，巴菲特不是名人，更不是从小在他们嘴里放着金汤匙的人。儿子说，在他眼里，巴菲特不是名人，只是一个非常可爱的老爸。女儿说：“我们并不是和世界上最富有的人一起长大的，我们生活得很平常。”

社会在不断进步，家庭收入在不断增长。不管自己经济条件如何宽裕，家长在满足孩子的零用钱的欲望时一定要有所节制，不可随意多给，也不必有求必应，应把钱的数额控制在一定范围之内，钱的数量也应该根据孩子的消费预算来定，务必使孩子明白金钱是来之不易的道理。

在给孩子零用钱的时候，父母不妨问问孩子：“有了零用钱，你准备怎样花？”“你还买小零食、玩具吗？”多问一下孩子，看看孩子是怎么回答的，再针对孩子的回答给予点评。对于孩子正确的回答，父母要给予肯定和赞美；对于孩子不良的回答，父母应该给予纠正和教育。在这个过程中，教孩子支配零花钱，使孩子掌握一些基本的经济知识。

5. 带孩子去体验劳动的辛苦



天下没有免费的午餐，没有不付出劳动就会得到收获的美事。要想收获，必须提前播下种子。种瓜得瓜，种豆得豆。要赶在春天播种，才能期待秋天的收获。

——沃伦·巴菲特

中国很多家长生怕孩子吃苦受累了，什么事情都想帮孩子干，这种态度很容易使孩子养成依赖的习惯，变得没有独立性，没有吃苦耐劳的意识。相比国人的这种态度，美国家庭的做法很不同，他们无论家庭多么富裕，也十分舍得让孩子吃苦，不让孩子炫富。一些富豪平时很少给

孩子零用钱，还鼓励孩子去送报纸，鼓励孩子在街边为他人擦皮鞋挣零花钱。在这种教育下，孩子的自立意识、自理能力得到了锻炼。

沃伦·巴菲特也是这样教育孩子的，他经常鼓励孩子去实践中体验劳动的辛苦，告诉他们劳动没有高低贵贱之分，每个人的人格都是平等的，靠自己的劳动来获得回报，这样的人才是值得尊敬的，而依靠父母生活是令人不齿的。巴菲特非常赞同比尔·盖茨说的一句话：“我不会给继承人留下很多钱，因为我认为这对他们没好处。”巴菲特说，“我希望我的三个孩子有足够的钱去干他们想干的事情，而不是因为有太多的钱什么都不做。”

巴菲特的家教理念告诉我们，作为父母不要一味地替孩子承担，应该由他们去做自己负责的事情，应该放手让他们自己去承担。即使孩子的能力不够，事情做得不好，也应该让孩子去尝试去锻炼。父母不要害怕孩子吃苦，不要阻止孩子品尝生活的真实滋味，不要过度担忧孩子“吃苦”，要放手让孩子在风雨和浪涛中锻炼、成长，这将是孩子成长的最大的财富。

美国有个孩子名叫乔安娜，她是马萨诸塞州的一名高中毕业生。有一年夏天，她在父母的鼓励下去了肯尼亚，教那里的孩子学英语，随后又和学校的社团来到坦桑尼亚进行社会服务。在这之前，她还在国际红十字会当过半年的义工。她的这些实践经验被哈佛大学看中，使她顺利地战胜了其他对手，成为这所美国著名高校中的一员。

“美国高校，尤其是一些著名的大学，在吸纳新鲜血液时，对成员服务社会的经历相当看重。”这是一位旅美的教育学家对《环球时报》的记者说的话，“如果没有这些必要的‘磨砺’，哪怕成绩再高，也没多大作用。这正是美国所谓的精英教育和国内教育的区别。”由此可见，美国整个社会都提倡让孩子从小吃苦。

巴菲特在培养三个孩子的吃苦精神时，非常重视以身作则，他经常带孩子去农场劳动，和孩子一起在劳动过程中感受生活。在劳动之余，他和孩子平等交流，教育孩子应该成为一个独立的人，要通过自力更生

巴菲特教给年轻人的10堂理财课

来争取自己想要的东西。

与巴菲特相比，还有一些家庭，让孩子去非洲、拉美、南亚等相对贫困的地方当志愿者，因为这些家长相信，真正有出息的人才，必须了解世界各地的人文和社会文化。

总之一句话，沃伦·巴菲特秉承“再富不能富孩子”的家庭教育理念，宁肯把自己的大部分财产都捐出去，也不留给自己的孩子，让孩子去独立奋斗，从而锻炼他们的创造力。这种教育方式非常值得中国家长学习。

6. 鼓励孩子在业余时间里做零工



想让孩子学习投资，从送报纸开始，也许是一个好主意。

——沃伦·巴菲特

身家过亿的巴菲特，总不忘把自己当年做零工挣钱的故事告诉孩子，因为那段故事记录了巴菲特如何从一个送报纸的小孩，成长为一个资产雄厚的富翁。小巴菲特送报赚到的不仅仅是钱，更多的是锻炼了巴菲特的处世能力以及吃苦耐劳的精神。

巴菲特清楚地记得，当时报纸是订了先送，到了月底再由送报的人去挨家挨户地收费。如果去得太早，人家还没起床，不便打扰人家，可是如果去晚了，别人就很可能出门上班或办事去了。面对这个难题，聪明的巴菲特想了一个办法，他到了收费的那天，就在前台放个信封，订户路过时可以顺便交费。

当时正值第二次世界大战期间，公寓里的住客流动性很大。巴菲特发现有几家订户没有付钱就搬走了，去哪里了谁也不知道，这样巴菲特只好自己赔钱。这对爱财如命的小巴菲特来说，是一件痛心的事情。于是他决定想个办法避免这种情况的发生，怎么才能清楚哪些人家要搬走

呢？终于他想到了一个办法，那就是给开电梯的女服务生一些小费，让她们听说谁要搬走，就马上通知他，然后他赶紧上门收费。果然，这个办法不错。

有一次，《休斯敦邮报》的女老板霍比夫人欠了小巴菲特的报费没交。小巴菲特感到很生气，心想：别人报费交得迟了，可以理解，你和我可是同行啊，你们家几代人都做出版生意，你还有自己的报社，清楚我们这些送报人的辛苦，居然拖着报费不交，太欺负人了。

小巴菲特给霍比夫人打电话留言，托前台服务生传话，往她家里塞纸条，用了很多方法提醒她付费，但都没用。小巴菲特急了，一天早上他六点钟起床，来到霍比夫人的家，砰砰砰地敲开她的房门，把收费的信封往霍比夫人面前一举，对方只好乖乖付钱。

其实，当时的巴菲特是个很害羞的男孩，但是他对自己的辛苦钱非常看重，谁欠了他的钱，他都不会不好意思开口索要。在他看来，该他的钱，就一定要得到，别人休想少给一分。

巴菲特告诉他的孩子，送报是他人生的第一份工作，既让他挣到了钱，又给了他投资股市的灵感，这是他后来成为世界首富非常关键的一步。这段经历给了巴菲特很大的影响，当他把它讲出来时，也给了子女很大的教育和启发。

曾经在一次股东大会上，有人问巴菲特：小孩子要学习投资，最好从什么事情开始干起呢？巴菲特的回答是：“从送报纸开始，也许是一个好主意。”因为他有深刻的送报纸的体会，他的个人经验告诉他：送报纸很锻炼人。不过巴菲特补充道，在现在这个时代，送报纸或许不再合适，但家长可以让孩子做与送报纸类似的工作。

为什么巴菲特建议家长让孩子做这样的工作呢？他认为，这种工作对孩子有五种好处：第一，孩子必须不停地走动、跑动，能锻炼孩子的身体。第二，天天按时工作，刮风下雨也必须坚持，能锻炼孩子的意志力。第三，每天都要和客户、陌生人打交道，能锻炼孩子的人际沟通能力，让孩子从小了解社会。第四，让孩子懂得金钱来之不易，更加珍

巴菲特教给年轻人的10堂理财课

惜。第五，天天工作，让孩子从一个“菜鸟”变成一个能手，能提升孩子的自信，增强孩子的自立意识。

在这一点上，中国富豪李嘉诚有相似的做法。他很少给两个儿子零花钱，逼得他们打了好几年工。起初孩子也有怨言，但后来明白了父亲的良苦用心。在吃苦中，他们学会了做人做事。由此可见，李嘉诚和巴菲特在教育孩子上是英雄所见略同。在他们看来，工作是孩子的老师，想要培养孩子的理财意识，就应该让孩子在打工中接受锻炼，让孩子意识到金钱的重要性和理财的必要性。

在中国社会，很多父母总是对孩子说，只要你好好学习就行了，什么事情都不让你干。结果孩子除了学会死读书、死考试外，很多事情都不会做，更不懂得挣钱，不善于和人打交道，没有吃苦耐劳的精神，无法独立做事。说得严重一点，这样的孩子就是个书呆子，不懂得人情世故，不懂得社会交往，就知道考试。考试的时候是聪明，可是到了工作中，就傻眼了。

作为家长，应该明白这个道理，读书考试只是用脑，工作需要心脑手腿嘴并用。如果当年巴菲特的父母只让他好好读书，什么活也不干，可能他能考上最好的大学，但是最后也只是一个上过名牌大学的聪明的书呆子，不可能成为世界著名的投资商。因此，父母应该趁早帮孩子树立独立的观念。

7. 对上大学的孩子要“苛刻”



大学生应该学会挣钱，学会投资，学会自力更生，为家庭减轻负担。

——沃伦·巴菲特

你的孩子上大学了吗？或许现在没有，但将来会上大学。当你的孩

子走进大学时，你会给他创造怎样的求学条件呢？在美国，年满 18 周岁的孩子，会被父母“赶出”家门，他们必须自力更生，想办法挣钱养自己。这看似狠心的背后，其实蕴藏了父母伟大的爱，父母正是想借机锻炼孩子，才会这么做。

而在中国，18 岁的孩子才刚上大学，中国家长无法效仿美国家长，因为对于一个刚上大学的孩子来说，他们没有办法支付学费。这笔钱父母不能不承担，但中国家长承担的远远不止这些，他们除了给孩子提供学费，还给孩子提供了丰厚的生活费用，给孩子配备高级的装备。

孩子在这种安逸的环境下，变得贪图享乐，不思进取，浑浑噩噩地度过了大学生涯。毕业之后，孩子感到一片茫然，感叹在学校没有学到知识、找工作没有经验、然后待在家里，成了啃老族。家长辛苦一辈子，把孩子供到大学了，还依然要辛劳地工作，继续供养孩子，试问，这是父母们想要的结果吗？

不是，绝对不是。沃伦·巴菲特曾与大学生进行过沟通，他建议大学生学会挣钱，学会投资，学会自力更生，为家庭减轻负担。同时建议他们，应保持合理适度的消费观念，养成健康理性的消费心理和习惯。

有位梁先生在巴菲特这番话的影响下，感到了很大的触动，他决定让儿子从上大学开始，靠自己挣取生活费。梁先生认为，这对孩子来说是很好的锻炼，毕竟父母不可能跟孩子一辈子。尤其是对于男孩子来说，越早自立越好。梁先生说：“以后的路就让他自己去走，我和他妈妈不会再给他留什么钱。”

从事早教工作的郑女士和梁先生有相似的认识。她表示，孩子的成长最好靠他们自己，上大学的孩子已经是成人了，理当开始接受生活的锻炼，接受困难的洗礼，这样有利于培养他们吃苦耐劳、珍惜生活的人生态度，促使他们产生理财的意识。

家长有必要狠下心来，对正在上大学的孩子“苛刻”一点，同时多

巴菲特教给年轻人的10堂理财课

与孩子进行沟通和交流，在对话中教育孩子学会珍惜父母的辛苦钱，鼓励孩子在大学期间走出教室，走入社会，通过实践锻炼来感悟生活的来之不易，形成理财、挣钱、投资意识。

父母应该根据家庭的经济情况，给孩子适当支持。家庭贫困的家长千万不要打肿脸充胖子，家庭条件好的也不能铺张浪费。给孩子钱的时候，还应该看孩子的需求，看是不是必需品。另外，还要督促孩子把钱用在刀刃上。

再回到沃伦·巴菲特的家教理念“再富不能富孩子”上，作为家长，应该改变“再穷也不能穷孩子”的观念，不要以为孩子考上大学了，他就前途无限光明，要知道现在社会要求的不仅是学历，更要有能力，如果孩子在大学生活得太安逸，那么他就会越发没有危机感。只有让孩子在大学期间吃点苦，受点累，尝到挣钱不易的滋味，他的能力才能得到锻炼，他的心智才能得到磨炼，才能独立面对毕业后的人生。

8. 孩子毕业了，就让他自食其力



频繁跳槽的人并不一定就是有能力的人。在他们不停地从一个公司换到另一个公司的时候，他们所强调的前途，正毁在他们自己的手里。

——沃伦·巴菲特

巴菲特的小儿子名叫彼得，19岁时他从祖父那里继承了一笔遗产——9万美元。上大学的时候，他把这笔钱用来支付学费，但很快就退学了。实际上，巴菲特的三个孩子都没有读完大学，巴菲特和妻子对此没有觉得遗憾，他们一贯坚持给孩子足够的自主空间。对孩子，巴菲

特的唯一要求是“做你真正喜欢的事”。

走入社会后，彼得一度很茫然，他不知道自己的兴趣在哪里，不清楚自己要向哪方面发展。当时他的父亲巴菲特已经积累了上千万美元的个人资产，身后有这样一棵“大树”，让彼得挺有安全感，曾经他也想过在父亲的庇护下，投身金融领域。“我和父亲谈了自己的想法，他给了几份年度报表让我看，搞得我头都大了。”彼得笑着说。

彼得知道自己没有经济头脑，便转向音乐领域发展。他用祖父遗产中剩下的那部分钱购买了乐器，租赁工作室，自己打拼事业，巴菲特很少给他经济上的帮助。有一次，彼得缺钱，实在没办法，就向巴菲特借，但巴菲特严词拒绝了。

当时，彼得的心情可想而知，他生气、怨恨，觉得父亲太绝情了。但是多年之后，当他回忆曾经的那段经历时，他却对父亲的做法表示理解，他感谢父亲当时那样做。“在那段艰难时期我对自己有了更深的认识，如果父亲真给了我钱，我反而没机会体会到这些。我认为这是他对爱的一种表达方式：‘你是我的孩子，我相信你能行，你不需要我的帮助’。”

看看巴菲特教育孩子，再看看我们身边的“啃老族”现象，我们不由地为不少孩子感到担心。作为父母，必须思考一个问题：“我的孩子长大是啃老族吗？”如果不考虑这个问题，不重视培养孩子的独立性、责任感，那么孩子大学毕业后真的很有可能成为啃老族。

一个年轻人，如果对家庭没有责任感，没有独立性，年纪轻轻就坐享其成，那么，大学毕业后，一旦找工作遇到了阻碍，他就会退缩，就会依赖父母。他们会想：反正父母养我，先在家待着，不急于找工作。于是，这样磨蹭下去，就变得越来越没有勇气去找工作。即使找到了工作，也会因为责任感、独立性的缺失无法胜任。在这里，有个故事让人很有感触。

巴菲特教给年轻人的10堂理财课

一家单位新招了一个小姑娘，22岁，来单位有十几天了。一天，老板让她去取一件东西，那天是取东西的最后期限，下午5点之前若不去，过期不候。老板把乘车路线告诉她：“下楼后坐24路车直接就到了，中途不用转乘，不用过马路，取了东西，原路返回就行了。”

老板刚说完，小姑娘就“啊”了一声，紧接着就说：“经理，我晕车，这么远啊，必须5点之前到啊？我没去过啊。”老板半天没有反应过来，停顿了几秒钟，在这几秒钟内，小姑娘傻傻地站在那里。老板的脸色越来越难看，说了声：“你出去吧！”小姑娘听了这话，马上扭头出去了。小姑娘出门后，老板对一旁的秘书说：“明天让她别来了。”

看看这个真实的故事，你是否深有感触呢？如果你的孩子今后像那位小姑娘一样，缺乏独立处理事情的能力，那么他怎么能在职场中得到认可呢？其实那位小姑娘的毛病很多年轻的毕业生都有，只不过表现的程度各不相同。父母应该意识到培养孩子独立性和责任感的重要性。

如今是一个科技时代，一台计算机可以代替很多人力。所以，科技越发展，剩余的劳动力越多。如果不鼓励孩子在大学期间多学习、多锻炼，走入职场就很难胜任工作，而那个一纸空文的学历，就失去了作用。有真才实学才是最重要的，最起码也要有一个学习的心态，有踏实负责的工作态度。

另外，很多独生子女有一个弱点——缺乏毅力，因为父母给他们提供了优越的生活条件，他们没有后顾之忧，做不好的事情，父母都会替他做。他根本就没有锻炼毅力的意识和机会。可是，一个没有毅力的人，是无法做好工作的。所以，父母要趁早锻炼孩子的毅力。当发现孩子做事半途而废时，你要鼓励他坚持下去。发现孩子克服困难坚持到底时，一定给予夸奖。

9. 究竟给子女留什么



一想到巨额的回报不是回到社会而是仅给予少数几个人，原因是这几个人正是从我太太的子宫里钻出来的，这个念头让我发疯，我绝不相信某一个人的子宫具备这样的“神圣性”。

——沃伦·巴菲特

为了不让孩子因为家庭富裕而忽视独立成才的重要性，巨富比尔·盖茨和“股神”巴菲特联手实施“慈善誓言”计划，邀请美国 400 名亿万富翁参加。参与者承诺捐出至少一半家产给慈善事业。有 40 名超级富翁已经响应了，捐资预计超过 1200 亿美元。

虽说“慈善誓言”是道义上的承诺，没有法律约束力。但为什么很快就有那么多人响应呢？把那么多来之不易的财产捐出来，那么给孩子留下什么呢？

对于这个问题，巴菲特的小儿子彼得在自己的著作《做你自己送给儿子的人生礼物：股神巴菲特》中说道：父亲给我们最宝贵的资产是教导了我们人生的价值观。书中最引人注目的地方就是巴菲特传给子女的理念。

在皮特看来，人生的价值观比财富更加重要。他希望天下的父母，不论穷富，在教育子女上一定要向他们传输正确的价值观，而不要把金钱看成是万能的。对于孩子，不是他们想要什么，父母就去满足他，而要鼓励他自立、自爱，独立成长的品格。

美国是个崇尚个人奋斗的国家，很多有钱人不把财富传给子女。比如美国现代慈善事业创始人、钢铁大王卡内基在 100 年之前就说过：“我给儿子留下了万能的美分，无异于给他留下了一个诅咒。”

巴菲特教给年轻人的10堂理财课

著名的作家小霍丁·卡特对遗产也有类似的阐述，他曾说过：“我们希望有两份永久的遗产能够留给我们的孩子，一个是根，另一个是翅膀。”在他看来，“根”就是一个人的内心和品质；“翅膀”就是他适应世界的能力。父母首先应该让孩子拥有积极向上的人格和高尚的品质，这是他们成为健康的人的根本；而勤劳、勇敢和耐挫性等，则是帮助他们战胜人生道路上的困难的“翅膀”。心理学家谢光辉认为，只有这些才是家长应该留给孩子的，这才是最宝贵的财富。

BAFEITE JIAOGEI NIANQINGREN
DE 10 TANG LICAIKE

巴菲特

教给年轻人的

10堂理财课



- 第一堂课 尊重市场是投资王道
- 第二堂课 保住本金就等于赚钱
- 第三堂课 善于捕捉赚钱的时机
- 第四堂课 长期投资而不要投机
- 第五堂课 把鸡蛋放进一个篮子
- 第六堂课 谨慎投资，规避风险
- 第七堂课 坚定信心，排除干扰
- 第八堂课 用慈善来帮助世界
- 第九堂课 父母拥有金钱不等于孩子拥有幸福
- 第十堂课 理财从孩子抓起

ISBN 978-7-5639-2736-4



9 787563 927364 >

定价：24.80元